男 人 篇

第一章 男人的心理

生活如镜，你笑它也笑

两千多年前的孟子就说过："天将降大任于斯人也，必先劳其筋骨，饿其体肤，行弗乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能。"面对挫折，男子汉们必须要平稳面对，愈挫愈勇。

硬币是两面的，这是基本常识。但普遍人往往只看到其中一面而不会换一个角度或翻转一下硬币去看另一面。19 世纪欧洲著名诗人裴多非的一句"冬天来了，春天还会远吗?"正是用智者的智眼看到硬币的两面。

毛泽东同志向来认为"坏事可以变好事"，关键在于我们怎样去变。古今中外成大事者并不仅仅是其能力超群，更重要的是他们面对失败时以积极、乐观的心态去接受，从而扭转局势。

心理学家指出：人的心理健康是战胜疾患的康复剂，也是获得肌体健康、延年益寿的要素。那么，怎样才算心理健康呢?



（1）充分的安全感：安全感是人的基本需要之一，如果惶惶不可终日，人便会很快衰老。抑郁、焦虑等心理，会引起消化系统功能的失调，甚至会导致病变。

（2）充分了解自己，对自己的能力做出恰如其分的判断。如果勉强去做超越自己能力的工作，就会显得力不从心，于身心大为不利。由于超负荷的工作，甚至会给健康带来麻烦。

（3）生活目标切合实际。由于社会生产发展水平与物质生活条件有一定限度，如果生活目标定得太高，必然会产生挫折感，不

利于身心健康。

（4）与外界环境保持接触。因为人的精神需要是多层次的，与外界接触，一方面可以丰富精神生活，另一方面可以及时调整自己的行为，以便更好地适应环境。

（5）保持个性的完整和和谐。个性中的能力、兴趣、性格与气质等各种心理特征必须和谐统一，方能得到最大的施展。

（6）具有一定的学习能力。现代社会知识更新很快，为了适应新的形势，就必须不断学习新的东西，使生活和工作能得心应手，少走弯路，以取得更多的成功。

（7）保持良好的人际关系。人际关系中，有正向积极的关系，也有负向消极的关系，而人际关系的协调与否，对人的心理健康有很大的影响。

（8）能适度地表达和控制自己的情绪。人有喜怒哀乐不同的情绪体验。不愉快的情绪必须释放，以求得心理上的平衡。但不能发泄过分，否则，既影响自己的生活，又加剧了人际矛盾，于身心健康无益。

（9）有限度地发挥自己的才能与兴趣爱好。人的才能和兴趣爱好应该充分发挥出来，但不能妨碍他人利益，不能损害团体利益，否则，会引起人际纠纷，徒增烦恼，无益于身心健康。

（10）在不违背社会道德规范下，个人的基本需要应得到一定程度的满足。当然，必须合法，否则将受到良心的谴责、舆论的压力乃至法律的制裁，自然毫无心理健康可言。

人生不如意事十之八九。每天会遇到不同的烦恼：升学、就业、成家、创业，面对这些困难，进取还是放弃？下面这个小故事或许能给你些启示。

锋是某名牌大学的高才生，在这所高手如云的大学里，锋三年来始终是这所大学的风云人物。大一时代表学校参加全国大学生辩论赛与队友们不负重望，一路所向无敌，夺冠而归；大二时在所学专业的核心期刊上发表论文而引起学术界权威的关注。几位知名教授都有意让他读自己专业的研究生；大三时高票当选为校学生会主席。此外，锋还多才多艺在学校的各种活动上几乎都能看到他的身影。不但全校师生认为锋的前途将是一片光明，他自己对此也坚信不疑。

然而世事难料，大三期末考试时的一次说不清道不明的“考试作弊”让他头上的光环烟消云散。在那大三年级的最后一回考试中，信心满怀的锋在周围同学冥思苦想时就轻松答题完毕，检查了一遍后准备交卷了。

此时，已是初夏，锋掏出纸巾的同时，他那复习考试的小本“啪”的一声掉在考场地上，按这所全国重点大学的校规，在考场上携带一些与考试有关的资料都将以作弊论处，所受的处罚就是开除学籍。锋的脸色在小本子掉在地上的同时变得苍白，监考老师上前一步捡起那本有复习内容的小本，随即把锋“请”出了考场。锋不知是怎样回到宿舍的，他知道，在这种事上任何解释都是没用的，千不该万不该把小本装进去，或者是交卷后再慢慢擦汗也不迟。可惜世上没有后悔药吃，才留下了那么多的遗憾。老师、同学、朋友安慰的话说了一堆又一堆，锋一句也没听进去。他只有一种感觉，从高高的云层跃入万劫不复的深渊，并一直在往下掉。几天

后，处理公告出来了。

家，暂时是不能回了，这种事虽不是自己的错，若被家人知道对他们的打击也太大了，昔日的老师、同学、友人也无脸去面对了，从不抽烟的他开始一支接一支猛抽，在夜里，看着烟火头火红色的微光，锋不断问自己，我还能做些什么？我还能重头再来吗？经过慎重考虑，锋决定通过考“托福”去美国深造。

在准备考试的日子里，锋的脸上少了几分往日的张扬，好在他的英语成绩向来不错，经过“作弊”这件事后，他是抛开其他一切杂事，全身心投入到学习中来，听说读写全方位不停地练习，把所能找到的资料全部消化掉。天道酬勤，在“托福”考试中，他那久违的自信又挂在他的脸上，果然，分数一公布，他超过分数线五十多分，一所著名大学愿意接受他就读并且提供高额的奖学金。

在机场上，锋对那些前来送行的老师和同学谈了很多话，他说：“生活如镜，你对它笑它就对你笑，你对它哭它就对你哭，好在我只是对着生活的镜子‘哭了’几天，不然，我真的可能就因为那次偶然发生的意外毁了一生。”当波音747呼啸着冲向蓝天，飞向大洋彼岸的美利坚时，锋回忆起一年来的大起大落，庆幸自己没有气馁，而是勇敢地抓住了机会，脸上浮起了一丝不易觉察的笑意。

锋的大起大落，由被开除到去美国留学不也正是锋面对挫折以乐观、积极的态度去接受去奋斗，从而笑迎“春天的到来”。

志不立，天下几无可成之事

“命里有时终须有，命里无时莫强求。”典型的阿Q式自我安慰，这两句不思进取，坐享其成的话，极大地阻碍了青年男子汉们的上进心，使更多有成功潜能的青年才俊甘于平庸。

秦始皇出巡时，其威仪使当时围观的两个青年发出了慨叹“彼可取而代之!”“大丈夫当如是也!”。他们一个就是日后的“西楚霸王”项羽，一个是最终成就霸业的汉高祖刘邦。

男子汉可不做大官，但一定要立大志!

作为男子汉，尤其是青年男子汉，是不能没有远大志向的，古往今来的志士仁人成大事立大业者无不是从青年乃至少年时就立雄心壮志并为之奋斗不已的。三国时期的诸葛亮曾经说过要“志存高远”，这一充满激情的千古名言激励着无数的有志青年奋发向上，锐意进取。

相对于古代生产力落后的农业社会来说，今天青年成才的路比古人有了更多的选择。变的是成才的方向和方式，不变的是成大事立大业的远大志向。清代小说家蒲松龄家境清贫，小有大志，自小苦读诸子百家，并在青年时就崭露头角。然而参加了多次科举考试之后，屡试不中的他对考场开始心灰意冷，决心写一本留传后世的书。为表明自己的志向，他写了一副自勉的对联“有志者，事竟成，破釜沉舟，

百二秦关终属楚；苦心人，天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴”。为着这个远大的志向，蒲松龄在自家门前摆了个茶摊，免费向过往行人提供茶水和歇聊的地方，但要讲一个与鬼神有关的故事。他正是通过这种方式收集了创作的第一手材料，几经删改，终于创作出《聊斋志异》这部奇书，为人类留下了一笔丰厚的遗产。

伟大的革命先行者孙中山先生，少年时由哥哥接到海外读书，中外社会鲜明的对比和现实差距给他留下了深刻的印象。年少的孙中山产生了“改良祖国、拯救同胞”的愿望。在以后的岁月中，孙中山在海外边学习边探索救国救民的道路。1894年，他在檀香山创立了中国最早的资产阶级革命团体兴中会，点燃了推翻腐朽的满清政府的第一把火，为着“改良祖国、拯救同胞”这伟大的理想，孙中山领导资产阶级政党一次次地同封建腐朽的清王朝进行不懈的斗争，最终创立了中华民国，可见，也是亚洲第一个资产阶级共和国。孙中山以此特殊的贡献，成为20世纪中国三位巨人之一。

以前从一本杂志上看到这样一个故事：一青年大学毕业后到一个很小的单位做一个普通的职员，他异常苦闷地在那呆了3年。终于，他觉得再不能这样无所作为下去了，便去请教以前的一位老师，把自己想读研究生的打算告诉老师，末了，他又说：“如果考上了去读的话，3年后我是不是变得年纪大了，差不多30岁了！您看?”他的老师回答说：“你不去读的话，3年后你不也一样会变老!”老师的一番话使这位青年顿时醒悟，明白了再不能碌碌无为过下去。经过苦读，他考上了一所重点大学热门专业的研究生，毕业后，先在政府部门任职，后下海经商，现在他的公司业务已发展到国外，拥有超过亿元的资产，他也成为一名成功的企业家。

男子汉成功路上的十块绊脚石

千里之堤，溃于蚁穴；为山九仞，功亏一篑。但很多人不能成功，并不是因为其不努力或不聪颖，而是他们忽略了自身这样或那样的小毛病。

（1）害怕冒风险

果断是男子汉们的特征之一，要想成功而不承担任何风险几乎是不可能的。20世纪最有远见和创造性的人物之一沃尔特·迪斯尼说过：“如果我们有勇气去追求，所有梦想都能实现。”如果每一个有过“杰出”主意的人都有勇气去身体力行，这世界的面貌就不是今天的样子了。但在现实生活中，只有极少数人敢冒风险，并在风险之中把握住成功的机会而成就一番事业。为了成功，必须要克服害怕冒风险这一弱点，因为风险孕育着成功的希望。

（2）恃才傲物，目中无人

著名画家徐悲鸿曾说过：“人不可有傲气，但不可无傲骨。”青年人年少气盛，最易犯恃才傲物这个毛病。自满者，人损之；自谦者，人益之。须知在现代社会，已不可能“一个人包打天下”，一个人要成功，要靠众人的帮助。当一个青年处处

盛气凌人时，自我感觉也许很好，但慢慢你就会发现，他周围的朋友越来越少，自己会处于孤立无援的境地。许多才华横溢，本该有大作为的年轻人都吃亏在这个“傲”字上，恃才傲物，目中无人，终难成大器。

(3) 凡事以自我为中心

如果一个人事事想着自己，做任何事都以自己的个人利益和感受为出发点，那么也许他个人利益不受任何损失，但他同时也失去了更多更宝贵的东西。在一个团体中，事事以自我为中心，必然会给上司和同事留下不好的印象。在工作中得不到他们的支持，就不可能顺利取得成功。帮助别人，不但能提高自己的生活质量，也能歪高你周围人的生活质量，你帮助他们成功，他们也乐意帮助你成功，相互取长补短，在这样的环境下，每个人都是胜利者。正如西方谚语所讲：“赠人玫瑰，留有余香。”

(4) 缺乏怀疑精神

现代科学史上，每一理论的创立都是在借鉴前人的成果和已有的知识经验基础上进行探索，提出新问题，从而进行创新。伽利略敢于向当时的权威挑战，抵住世俗的压力，在比萨斜塔进行“两个铁球同时落地”的实验，纠正了重的物体先落地的谬论；爱因斯坦敢于冒天下之大不韪，突破牛顿经典力学理论束缚，创立相对论；魏格曼大胆设疑，标新立异地提出大陆漂移假说，成为一代地理学家。作为勇气象征的男子汉，更应该敢于突破世俗的偏见，不应迷信权威。须知，没有怀疑的精神，安于现状，不思进取，墨守陈规的人永远不可能拥抱成功。

(5) 不善于控制自己的情绪

任何人都不能保证自己的心情在任何时候、任何地点都始终舒畅，青年人的情绪波动起伏更是明显，如果我们把自己不愉快的心情带到学习、工作上去，并让这种不愉快的心情左右自己的学习与工作，无疑会使学习、工作都受到不良的影响。事实上，在某一领域取得成功的人除了能力突出外，善于进行情绪控制也是其中一个重要原因。“喜怒不形于色”，既不因为某点成绩而沾沾自喜忘乎所以，也不因一点小挫折而整天情绪低落怨天尤人影响自己的工作。我们需要培养并发扬积极的情绪，避免或消除低落的情绪。

(6) 意志不够坚定，目标不够专一

在当今多元化的社会里，现实中的诱惑实在太多，当我们为一个目标努力奋斗时，也往往因为把持不住自己而使既定目标无法实现。社会的浮躁促使我们更应在奋斗过程中意志坚定，目标专一。我国古代“精卫填海”、“愚公移山”的神话故事都说明了意志坚定、目标专一对于取得成功是多么重要。我们周围许多年轻人，他们并不缺少才华和智慧，但往往在事业受阻时遇难而退，次至功亏一篑，其教训就在于缺乏坚定性。

(7) 缺乏计划

没有计划，在实现目标的过程中只能是事倍而功半，有些人的目标很明确，其他条件也具备，但因为没有一个可实施的计划而未能取得成功。有时，计划甚至比

目标还重要，因为真正能帮你实现目标取得成功的是计划。实现目标的过程，就是实施计划的过程。你要首先订出长期计划，然后在此基础上订出中期计划，短期计划，再把计划分解成季计划、月计划、周计划，甚至日计划。这样，你就可以按计划逐步逐步向成功迈进，而不会在远大的目标面前显得手忙脚乱。

（8）缺乏忧患意识

很多青年人在事业一帆风顺的时候往往缺乏应有的忧患意识，或者没有考虑到下一步应该怎样走。事实上，任何一个成功者都在事业处于上升期时就考虑到了下一步可能遇到的困难，并做好充分准备，正如孟子所说："生于忧患，死于安乐。"一个希望取得成功的人，他应该知道自己将来往哪里走，如果连自己都不知道要往哪里去，任何方向对他来说都是无意义的。春秋时期，吴越两国争霸的史实很好地证明了"生于忧患，死于安乐"这一观点。吴王夫差的父亲在一次与越国作战中受伤而死，为了复仇，夫差每天在吃饭前都让手下人大声喊："夫差，你忘了你父亲被越国人杀的事吗？"夫差眼含热泪，悲愤地回答："不敢忘！"夫差在复仇的信念鼓舞下，重视农业，整顿军备，时刻不忘为父复仇。在他的努力治理下，吴国国力强盛，进攻越国，大获全胜，并把越王勾践也俘虏过来，为他的父亲复了仇，而被胜利冲昏头脑的夫差很快沉迷于享乐之中，不再过问国事，而勾践在吴国受了几年侮辱和充当了几年的苦力后被释放回国。为了报仇雪耻，勾践回到越国后有舒适的龙床不睡，美味的佳肴不吃，睡在柴房里，在饭桌上吊了一个苦胆，每次吃饭前都先尝一下，以示不忘战败之耻，他经过长期的对越国的精心治理，越国国富民强，军队强大，待时机成熟，勾践发动了对吴国的战争，大败吴王夫差，一雪前耻，并由此成为春秋霸主之一，给后人留下了一个"卧薪尝胆"的典故。可见，"生于忧患，死于安乐"是多么的精辟。对青年人来说，无论何时，都应有忧患意识，并在忧患意识的影响下走好每一步，不断接近成功。

（9）不留意身边的机会

机遇是平等的，它给予每一个人的都一样多，机遇又是不平等的，它只垂青于那些有准备的头脑。亿万富豪李晓华，以其敏锐的眼光，发现并抓住了身边的机会，成就了一番事业。20世纪80年代初，在一次展览会上，他看中了一部冷饮机并高价买回，在秦皇岛海边的一个夏天，他靠卖冷饮这门独家生意赚到了一笔可观的收入。他意识到，来年冷饮业竞争必然会激烈，于是把冷饮机转卖出去而承包了一家录像厅，这在秦皇岛又是第一家，先行一步的李晓华在放映录像这一行业又赚了一大笔钱。等其他人纷纷跟进录像放映时李晓华又退出了这一行业。并获得了"章光101生发水"在日本非常畅销的重要信息，他马上与生产厂家联系，成为第一个在日本销售"章光101生发水"的代理商，使他的财富又翻了几番。正是因为他十分注意身边的机会，及时抓住机遇，从而使生意越做越大，财富越积越多。只要你留意一下自己的周围，其实机会无处不在。

（10）动口不动手

动口不动手是青年朋友的通病。很多青年人心血来潮时决心很大，并把决心写

在纸上，订出实现决心的计划，但热情随时间的流失而慢慢冷却乃至消失。很多人等别人取得了成绩才想起自己的计划，并后悔当初没有以实际行动来执行自己的计划或者坚持下来，于是，他们又开始为新的目标订出计划，日复一日他们一直都在动口不动手。成功是行动做出来的，不是嘴巴说出来的。天天躺在床上想怎样成功是无济于事的，关键是要拿出行动来，并长期坚持下来，才会帮你取得成功。

男人必修的心理健康课

生活不会一帆风顺，只有童话中的公主和王子才能享受着永恒的欢乐。现实生活总是充满了挑战，有乐趣也有痛苦，就像歌里唱的："外面的世界很精彩，外面的世界很无奈。"对于男人，生活有时会更复杂。社会给男人设置的必修课是"出成就"，现在也有人叫"出效益"。但无论是"成就"还是"效益"都不那么好"出"。于是，常常看见许多男人疲惫不堪，几乎不择手段地去寻找机会，好像男人本来是无地位可言的，只有拼命去"赢"，方能有立锥之地。

在情感方面，男人似乎一辈子都在练一种"收敛"的功夫：有泪不能流，就连古语都说"男儿有泪不轻弹"；有苦不能诉，否则会被人指责"软弱"。曾有人说，是社会的角色规定性和生物角色规定性在"合谋"折腾着男人，所以男人的平均寿命大大低于女人。

可是，无论男人们有多少"难"，有多少"苦"，生活还是要继续，勇敢面对生活的挑战，努力适应环境，调整自己的情绪，才是男人们应该做的。

（1）生气是自己虐待自己

生气是我们在生活中经常会遇到的情况，就连"气死我了"都是一种常见的口头语。无论是在公司里和老板争执，还是在家里被"不可理喻"的妻子说得哑口无言，男人们通常都是独自坐在角落里生闷气。那种挫败感和失落是难以用语言表达的，其实，哪里有那么多的气好生呢？美国社会学家曾经在一本名为《愤怒，备受误解的情绪》的书中说："生气并不是一种先天性的情绪和行为，而是后天学到的。人们生气不生气，是自己决定的。"

也就是说，人们的生气是可以自己控制的。这就是为什么对于同一件事，有人被气得暴跳如雷，而有人怡然自得、丝毫不放在心上。所以，只要你明白生气是自己和自己过不去，是自我虐待，你自然就不会经常让自己去"气死"了，除非你把生气当做是生活的调味品。

要想不生气，其实也很容易，听一听专家的指点吧。

首先，要调整自己的思想，提醒自己不必那样想，任何事情都有好坏两面，去想想好的一面吧。另外，试着让自己延缓发怒。如果你遇到一件事情的直接反应就是发怒，试试看，延缓 15 秒之后，再以你一贯的方式爆发。下一次延缓 30 秒，不断加长这个时间，一旦你看到自己能延缓发怒，你就已经学会了控制。延缓就是控

制，多加练习，最后就能完全消除。

其次，在生气的时候提醒自己，每个人都有权成为他想成为的样子，你要求别人不要那样，只是自己找气受。还有，在生气的时候，靠近你所爱的人，在他们那里寻找“爱”去中和你的敌意。还有一种最笨的办法，就是做一份“生气日记”，记下生气的确切时间、地点和事情、一切生气的行为。你很快就会发现，若是经常生气，光是要记“生气日记”这件麻烦事就可以迫使你少生气了。

（2）抑郁，积极向上的大敌

现代生活紧张、压力大，而且人们没有太多时间去互相理解和沟通，于是，抑郁成为现代生活中千种比较常见的不良情绪。也许是因为失恋，也许是因为别人升职了而你没有，无论是哪种情况，陷入抑郁的情绪会一落千丈，即使是平时最感兴趣的事情都不能激起你的热情，内心苦不堪言，并且常常有失眠、食欲下降，甚至会出现悲观失望和绝望的情绪，失去生活的勇气。

消除抑郁的最有效的方法是改变自己的认知方式，增加思考的灵活性，要客观地思考问题，不要钻牛角尖。而一个常用的训练方法是做“负性想法”的日记记录，内容包括：日期、情景，当时的情绪（记下抑郁、焦虑的程度，用0表示无，用100表示最强）。当时的“负性想法”要及时记下，以便下一步的纠正。在这些“理性想法”的记录中，你要以旁观者的身份去看待这些事情，你会发现，抑郁的你经常这样思考问题：绝对性思考，即总是以一种极端的非黑即白的方式评估自己。其实，生活中多的是非黑非白介于二者之间的模糊色彩，你又何苦把自己定性呢？

（3）给男人一点灵魂深处的触动

如果你问一个中国男人，怎样的男人能吸引21世纪女人的眼球？他们一定会理直气壮地回答：有名、有权、有钱的男人。在男人心中，有了名、权、钱这些标志着人生成功的东西，你才能给女人创造良好的物质条件，使女人摆脱饥寒交迫的威胁，让她们获得长久的快乐和幸福，面对这样的男人，女人不趋之若骛，除非是神经出了毛病。然而，生活却告诉了我们另外一个答案。

《大众卫生报》报道：近日一项调查显示：北京女孩的择偶标准，第一是上海男人，第二才是欧美男人。这些女孩公认上海男人处处可爱：说一口普通话，戴一副秀才眼镜，系一条方格围裙，忙里忙外，做饭做菜；早上送孩子上学，晚上接孩子回家，周末早上不敢睡懒觉，先去菜场讨价还价，然后驮着女儿去练琴去家教；偶尔有空，一手牵小孩，一手拥娇妻，一起去丈母娘家。再高贵上海男人，哪怕是经理、厂长、老板，在单位一夫当关、牛气冲天，回到家里则是——小囡老大，老婆老二，自己老三。

上海男人到底是个什么样子，我不很清楚，我更感兴趣的是当代女性在择偶过程中体现出来的价值取向，那就是：她们把男人是否体贴自己、是否对家庭有责任感看得比什么都重。

仔细一想也应该如此。一个男人做了作家、画家、演员，有那么几分名声，他

的职业行为只是对其服务对象有意义；男人获得了权力，成了经理、厂长、局长、市长，他的威风只是相对于被领导的人；男人有了钱，可以让心爱的人灯红酒绿、游山玩水，但这钱他也随时可能一个人带走。对于女人来说，最“实惠”的还是男人对自己和这个家抱一种什么样的态度。一个男人有了对自己另一半的珍爱之心，哪怕穷点（当然也还要吃得饱饭、穿得暖衣、买得起公寓）、傻点（此处特指不会拉关系）、笨点（不会浪漫）也没什么关系。因为一个真正有责任感的男人，再穷、再傻、再笨，也舍不得委屈自己的老婆。

然而，可悲的是现在这个社会相当多的男人漠视女人的情感渴望。我们不时可以看到这样的镜头：女人在厨房里忙得满头大汗，男人却在电视机前为英格兰足球队呐喊助威；女人在家里又是洗衣服，又是晒棉被，男人在楼梯间为伊拉克谋划如何应对美国，替安南操心怎样打击恐怖主义；女人出门左手是孩子，右手是菜篮，男人出外左手是手机，右手是掌中宝……

男人老是有这样一种认识：我是一家之主，是要赚钱的，理所当然要被女人侍候；再说，世界上多的是男总统、男总理，而女人做个部长、省长，却要被煤体炒来炒去，我的前程比她大着呢！男人忘记了一点：女人是一种情感动物，她们天生要有人宠的。

男女结合的媒介是爱情，爱情需要萌发的土壤，这种土壤是彼此关心、体贴、呵护，但愿那些大胆的北京女孩发出的信号，能给自我感觉良好的男人一点灵魂深处的触动。

（4）学会调控情绪压力

日常生活中，情绪压力常导致疾病产生，甚至突然死亡。心理学家和医学家，收集了大量这方面的例子。

在各种压力中，情绪压力的“杀伤力”最大。

对于每个人来说，压力是避免不了的，但情绪和态度是可以改变的。

下面介绍两种消除情绪压力的方法。

第一种训练方法：

①当你感到有情绪压力时，邀几个亲朋好友去聚餐一次，或去观赏一部电影。

②寻找最近自己在生活中处理成功的一件小事，给自己奖励，买一件礼物送给自己。

③分析压力产生的原因，找出排除它的方法。

④找一个自己所信任的人，开怀倾谈一次。

⑤将情绪压力演变的结果，在心里预想一下达到这一结果的全过程，做好充分的心理准备。

⑥如果是欲望或动机过高，每周要有一天用完全不同的兴趣点（例如，打高尔夫球、画画、下棋、种花）来调节。

⑦自我的能力和精力不要极端地消耗，有时要懂得保存体力，否则只不过是背负一个“苦干家”的名声。

⑧要懂得创造性的休息方法，休息的种类、方式要丰富多样，不要单调。

⑨如压力已造成身体的不适（如心脏作痛、大量出汗、不眠、肠胃消化功能下降等），要认真对待，及早进行健康检查。

⑩在休闲时，进行体育活动，但一次活动的时间不宜过长，运动不要过猛，做到细水长流。

第二种训练方法：

①将家庭生活、工作、社会交往等方面遭到压力的原因用一张小纸条写出，然后对每个压力想出三个不同的点子来对付它，可以与友人和信赖的人商量。

②写“压力自传”。把自己所遭遇的压力，用日记、自传体的方式记录下来，自己保存，供以后参考。

③对自己要求不要过高，记住一首赞美诗中的七个字：“只要一步就够好”。

④不要将所有重担和责任背负在自己一个人身上，要信赖他人，做到责任分担，学会同他人合作。

⑤勇于决断。错误的决断比不决断或犹豫不决要好。决断错误可以修正。不决断或犹豫不决会导致压力的产生，有损身心健康。

⑥不要为小事垂头丧气，不拘泥于琐碎之事。对琐碎之事过分担心，往往会被压力压垮。要有全局着眼、大处着手的气魄。

⑦要防止过于孤独，设法结识一些新朋友，认识一些新鲜事物，以保持精神的平衡。

⑧有时候要自我吹嘘、自我陶醉、自我赞美一番，保持良好的自我感觉才能振奋精神。

⑨要有充分的睡眠时间，损失的睡眠时间要补足。

⑩不过分拘泥于成功。失败是成功之母，有意义、有经验的失败要比“简单的成功”获益更大。

⑪运用幽默、微笑来调节情绪，用自我催眠和深呼吸等方法来放松身心，任何时候都不要失去你的自信心。

成功男人必须养成的良好习惯

（1）让失败成为一种财富

成功的道路往往不是平坦的，甚至是崎岖陡峭的。美国历史上最著名的总统之一林肯，一生可谓经历了无数挫败，竞选议员不成功，竞选州长不成功，竞选副总统不成功，他自己因为接二连三的失败，有一段时间患了精神分裂症，但这些失败的打击都未能使林肯放弃成功的欲望，经过不屈不挠的奋斗，终于在最后赢得了竞选总统的胜利，为使美国重新归于统一做出了卓越的贡献。让失败成为一种财富，这种想法可以激发自己的勇气，增强意志，从失败中总结出通向成功的路。

（2）从不怨天尤人

如果成功了便认为是一己之功，失败了却不从自身找原因而怨天尤人的人是没有出息的。用各种借口来为自己辩解，而成功人士几乎从不怨天尤人，激励了几代人的《钢铁是怎样炼成的》一书作者奥斯特洛夫斯基，不因双目失明而得过且过；罗斯福不因他毫无生命力的双腿而沮丧……像一切疾病一样，如果治疗不当，借口越来越多。只要你想找借口，是非常方便的，健康状态不好？受教育程度低：年纪太小或太老？运气不好？没有机遇？个人的不幸？一旦选中了某一借口，并以此向自己和他们解释，这就是阻碍我们成功的原因。那么，这种人就永远也不能成功了。记住，成功的男子汉从不找借口怨天尤人。

（3）马上行动

也许有很多人都有过这样的经历，脑中闪过一个奇妙的灵感，但却不愿马上行动，想等到"合适的时机"再行动，其实应当马上行动，不断朝着目标努力，直到成功。小学课本上对于不能拖延就说得很明白了："今天功课今天做，明天还有新功课。"成功者从来都不拖延，他们一定下目标马上采取行动，成功不会自己找上门来，不要等待"时来运转"，要从现在做起，用行动去争取成功。几年时间，在拖延者手里一晃而过，什么事情也没干成，同样的时间，成功者因为积极行动、进取，可能已成就了一番事业，选定目标，不再拖延，马上行动，现在就开始，一切都还来得及。

（4）凡事要三思而后行

任何成功都离不开正确的决策，而正确的决策离不开反复的思考。三思，就是考虑在事情的进展当中会遇到什么问题，事先应做的哪些准备，完成了这件事后会带来哪些影响。三思的过程，也就是对整个事件的事前事中事后进行合理全面分析、规划的过程。对于青年人，特别是热血沸腾的青年男子汉，如果对某件事缺少分析就盲目行事，必然会招至失败。韩愈曾说过："事成于思，毁于随。"在今天看来，这句话仍具有很强的指导意义。

（5）真诚地赞美别人

人都喜欢听赞美的话，特别是发自心底真诚的赞美。赞美的力量是非常大的，它会鼓舞一个人的士气，会让被赞美的人增加对你的好感，甚至心甘情愿地做某件事情。一般人都不善于赞美别人，所以一般人也不会得到别人太多的帮助。赞美别人，可以赞美他的某一特长，如口才好，篮球打得好，字写得好，可以赞美他的头发服饰，如赞美他的新衣服好看，新理的头发美观大方等等。赞美别人并不困难，难的是要发自内心真诚地赞美，赞美别人，你可以取得许多金钱也代替不了的效果，使你更快实现成功。许多大公司、大企业对有杰出贡献的员工表示赞美的方法就是公司总裁与其共进午餐，事实证明，这种赞美与激励的方式所达到的效果往往并不亚于用数目可观的金钱来激励的效果。

（6）学习如何成功的方法

俗话说："工欲善其事，必先利其器"，每个人都渴望成功来得更快更容易，希

望少走弯路。要想“事半功倍”地获得成功，就是要在实践中运用那些已被证明的有效的成功方法。这包括向成功的人士学习成功的方法和学习“成功学”。向成功的人学习成功的方法，可以肯定，这种方法是经过实践检验、行得通，已取得成功的，而且，向成功的人学习成功的方法，也会直接或间接受成功者积极的心态的思维影响而积极上进。任何一位成功者，其成功方法必定有可取之处，我们只要有借鉴地学习，对我们的成功必定大有帮助。此外，学习“成功学”对指导我们获得成功同样具有不可忽视的作用。“成功学”的主要作用，就是总结前人的成功经验，成功思想，运用多种学科，研究揭示成功的规律，探索、提炼成功的方法。“成功学”作为取得成功的一条“捷径”，对渴望成功的年轻人来说，从“成功学”中直接学习那些成功人士的经验，了解成功者的思维模式，从而不必走他们以前所走的弯路。

（7）学会终生学习

在这个信息爆炸的年代，你要想不被社会淘汰，只有不断学习，不断更新自己的知识。在科学发展一日千里的今天，必须养成不断学习新知识的习惯。因为，过去的知识未必有用，未必够用。要想成功，必须要了解不断产生的新知识，不断选择、取舍。学习过程并不完全依靠正规教育。工作中生活中边干边学是最重要的，学习的一个基本方面是将知识应用于实践。时代的飞速发展，环境的急剧变化，没有一劳永逸的成功，只有不断创新的人。学习是一种生活，一种生存，要想成功，必须不断学习，终身学习。古罗马辛尼加曾说过：“学习并必不在于学校，而在于人生。”

（8）做时间的主人

世界上最漫长而又最短暂的就是时间，时间利用得好，会提高你的工作效率，助你早日成功；不善于利用的话，则会让你的工作毫无头绪，被时间牵着走。要成为时间的主人，首先要对近期的工作有个统筹安排，把每日应做的事情详细记下来。在工作中，可以分清事情的轻重缓急，把应做的事情先做好而不至于到时手忙脚乱，眉毛胡子一起抓。其次，要善于把工作归类，类似的工作放在一起完成。有些人之所以效率差，就是因为一会儿干这事，一会儿干那事，却没一件事做完。把类似的工作放在一起做完，其好处就是因为大脑机器一旦发动，便能加速进行，对于完成同一类工作有较高的效率。

（9）宽容待人

我国有句古语“宰相肚里能撑船”。形象地说明了要成就一番大事业必须要有大的气度，要心胸广阔，宽以待人。要取得成功，就要与各种不同的人打交道，这就要学会宽容待人。对于别人的短处和缺点要宽容，因为人非圣贤，孰能无过。对于各方面比自己强的人，就要容人所长，见贤思齐，承认别人的优点，学习别人的长处，从而提高自己的能力。还要善于团结那些反对过自己、并被实践证明是犯了错误的人一起工作。宽容待人，在助你成功的因素上，往往起着更大的作用。古今中外的成功者之所以能取得成功，与他们的宽容待人有着莫大的关系。那些具有大

智大勇，具确非凡理智的胸襟，在工作中宽以待人，严于律己的人，才能稳定大局，得到众人的帮助，从而走上成功之路。

(10) 学会审时度势

“识时务者为俊杰”一语道出了成功不但要具备其他因素，要重要的是要善于认清形势，发现时代潮流的走向。聪明的竞争者，应时刻关注时势的发展，掌握时代的脉搏，把握成功的机会。机会不可能赤裸裸地来到我们眼前，它更多的时候是被复杂变幻的迷雾所掩盖。这就要求我们十分注意审时度势，透过现象，发现本质，能及时把握机会。当机会未出现时，应当积蓄能量，分析周围的形势，集中精力进行筹划。等到机会一出现，便及时出击，去获取成功。

成功男性的十种心理调适

夕阳西下，明朝还会东升；这次不行的话，只不过是从头再来一次；事情不会像你想象得那么好，但也不会像你想象得那么糟。遇到困难时，不妨先想一想这三句话。

(1) 让事情和工作充实自己

在人生道路上，不仅仅有阳光和鲜花，还有很多是乌云和冰雹，在事业或其他方面的挫折接二连三地袭来时，一种忧虑烦恼的情绪也许会在心头挥之不去，而这种心境对渴望成功的男人来说是无形的障碍。要使自己驱散消极忧虑的情绪，最好的办法是找些事情来做，让工作充实自己。当你投入工作之中，或者为某些事情忙碌时，烦恼自然会离你远去。

海军上将柏德在南极探险时，一个人在那冰冻的大地上停留了 5 个月，极地气候的寒冷，条件的艰苦，白昼与黑夜一样暗，使他必须保持忙碌以免疯狂。他后来在他的著作《孤寂》中写道：“每晚，把灯吹熄前，我养成检查明日工作的习惯。我指派自己花一个小时在逃生隧道上，半小时调整水平仪，一个小时弄直油灯，再花两小时换上新的橇板……这个方法很管用，有能力分配这些时间，让我自己感到拥有很强的自主性，不这样做，日子毫无目的，没有目的的日子，终必烟消云散，消逝无痕。”

如果不让事情使你的日子过得充实，整天无所事事，忧虑和恐惧就会像神话中的小妖精，在不知不觉中摧毁我们行动与意志的力量。保持忙碌，使自己的日子更充实，烦恼人生将离你而去。

(2) 不要生活在过去中

国外有一则著名的“不要为已倒的牛奶哭泣”故事。其大意是：一天早上，我们到实验教室上课，我们老师的桌上放着一瓶牛奶，我们坐下后，看着牛奶，不知这跟卫生课有何关联。老师站起身来，把牛奶一把倒入水槽，并大声对我们说：“不要为已倒的牛奶而哭泣。”他叫我们围在水槽边看那些碎片，他说：“看清楚！

我要你们一辈子记牢这一课。”牛奶流走了，你看到牛奶流走，却再不能把它收回。但如果事先做好防范，就不会使牛奶倒掉，但现在太迟了，我们只能忘了它，去做一件事。任何人都知道，任何已过去的事我们都无法改变，哪怕仅仅过了 3 分钟。但我们大部分人都会为过去的错误而烦恼，并长时间陷入其中不可自拔，对过去的错误，后悔烦恼都是毫无意义的，惟一有益的办法就是冷静分析过去的错误，吸取有用的经验教训，世上没有后悔药，任何后悔都不会挽救已发生的失败或错误，惟一的办法就是“不要为已倒的牛奶而哭泣”，重新投入到新的事情当中。

（3）从精神上先接受最坏的结果

我们都有这种心理，当某一事件不好的结果即将发生时，我们往往束手无策而陷入焦虑当中。出现这种情况时，我们不妨先从精神上接受即将发生的最坏的结果，使自己放松下来。如果一直焦虑下去的话，就不能集中精力做好其他的事，因为忧虑的时候，思想就会到处乱转，从而使我们丧失做决定的能力。

当我们强迫自己面对最坏的情况，并在精神上接受它之后，我们就能够冷静下来面对不利的情况，使我们处在一个可以集中精力解决问题的地位。

从精神上先接受最坏的结果，从心理学角度来讲，它能够把我们从那个巨大的灰色云层里拉下来，让我们不再因为忧虑而盲目摸索。它可以使我们双脚稳稳地站在地面上，如果我们脚下没有坚实的土地，又怎能冷静面对不利情况从而做出正确的决定呢？林语堂也说过类似的话：“能接受最坏的情况，在心理上，就能让你发挥出新的能力。”

现实生活中，许多人不愿接受最坏的打算，不肯由此以求改进，不愿意在灾难中尽可能地救出点东西来，只会使事情越变越糟，甚至到无可挽回的地步。所以，聪明的我们只能从精神上先接受最坏的情况，冷静面对，从困境中寻求希望，进而摆脱困境，重新赢得成功。

（4）不要轻易放弃心中的梦想

在大多数情况下成功并不是轻易就能取得的，在成功到来之前，往往要经受各种各样的挫折。有些意志不够坚定的人也许在这些挫折面前悲观失望，放弃自己心中的梦想。“我能力有限，也很软弱，现实社会又是多么的残酷，看样子我是无法实现自己的梦想了，不管什么事我也干不成了。”如果一遇挫折就对前途产生动摇的话，潜意识就不会播下不良的种子，终将导致失败。在失败面前，男子汉们最重要的就是不要对前途产生动摇，而要坚定成功的信念。如果坚信成功，由此而产生的巨大动力会大大提高我们的工作效率。韩国前总统金泳三在中学时就立下远大的志向，并在房间里挂上写着“未来总统金泳三”的条幅，他始终坚信自己将来能够成为韩国总统，并朝着这一目标不断努力，无论遇到什么挫折，也从不放弃自己的梦想，终于在战胜了一系列挫折之后当选为韩国总统，实现了中学时的梦想。

永不放弃心中的梦想，朝着正确的方向不断努力，成功一定会很快到来。

（5）做命运的主人

男子汉决不能把“命运”两字看得太神秘了，以至于不论大小事情，自己都毫

无主张，一切皆听凭“命运”安排。男子汉应是充满希望、积极进取的代名词。青年人，当一时不能成功时，应当检讨自己，是哪方面出了问题，然后通过努力及时改正，而不是一味任由所谓“命运”的安排。

若你的能力有限，你应及时运用它、发展它；若智慧欠缺，你就要热切地通过各种途径来增长智慧，使自己的头脑变得更加聪明，若身体不够强壮的话，你就应多参加各种有益身心的体育活动，使你的体魄更健壮。只要我们能认识自我，及时弥补自身的弱点，使自己不断得到完善，命运也就把握在自己手中了。

（6）面对不利的环境学会忍耐

成功之所以令人欢呼，是因为成功来之不易。在成功到来之前，往往会遇到各种不利的环境和条件，这就需要我们先学会忍耐和等待。

二战时，欧洲战场上出现了一边倒的战事，法国很快就被德国法西斯占领，整个欧洲大陆几乎都在德国控制之下，并开始对英国本土进行了破坏性很大的飞机轰炸。面对这种猛烈的攻击，英国民众普遍认为，战争很快将以英国的失败而告终，只是时间的问题，但当时的丘吉尔以对德国的强硬和不妥协而当选为首相，他面对英国如此不利的形势，号召民众说：“我们现在正度过一个最恶劣的时期，在事态变好之前，可能还会有比现在更糟的情况出现。可是如果我们能忍耐坚持的话，我相信情形一定会变好的。”在丘吉尔的领导下，英国军民团结一致，英勇抵抗德军的攻击。不久希特勒战争目标转向苏联，大大减轻了对英国的威胁，接着德军在苏联战场上战败，英美开辟了第二战场，英国的忍耐终于获得最终的胜利。罗拔席勒说：“就算一切都被认为不可能时，也不可以承认失败。”

（7）从失败中看到成功

作为男子汉，坚强的性格首先表现在不怕挫折和失败，能够经受数十、数百乃至成千次失败的打击，而矢志不移、不屈不挠。强者和弱者的区别，很大程度上就是表现在对待失败的态度上，世界上的事情往往是这样：事业未成，先尝苦果。壮志未酬，先遭败绩。追求的目标越高，失败的机会也自然越多。有人渴望成功，却经受不住失败的打击，他们经过一阵子的奋斗，遭到一次乃至几次失败后，便偃旗息鼓、洗手不干了，因而最终只能成为一事无成的弱者。

许多人不明白“胜败乃兵家常事”，他们往往不能认识到表面上的失败长远看可能是有益的，在他们看来，要么失败，要么成功，既然失败了，那就不会成功。在“我失败了三次”和“我是失败者”之间有天壤之别。而且，心理上的失败也不等于实际上的失败。有的时候，心理上感到失败了，而实际上他正在前进过程之中，一个人只要心理上不屈服，他就没有真正失败，如果你在失败时，仍表现得像个胜利者，信心十足充满干劲，那情况会大不一样。

许多人在看到强者的成功时，羡慕不已，嚷嚷着要敢于冒风险，却对自己行动中哪怕是微不足道的失败都沮丧不已，这就算不上“大丈夫”的行为，要想成就大事业，就不要害怕和失败打交道，因为失败乃成功之母。

（8）不能急功近利

任何成功不是一朝一夕便能取得的，罗马有句俗语：“罗马不是一天建成的”。就简明地道出了做事不能急功近利的道理。

急于求成，过分看重追求眼前的成效，刻意现利，幻想鱼与熊掌兼得，好大喜功，好高骛远，不愿艰苦奋斗，不愿放弃既得蝇头小利都是急功近利的具体表现。对男子汉来说，急功近利者更容易头脑发热，看到眼前利益加局部利益而不考虑长远利益和整体利益，蛮干乱拼，为将来的惨败埋下了种子。

有些青年人，大事做不来，小事又不做，见异思迁，这山望看那山高，从不扎扎实实埋头苦干，幻想一觉醒来便获得成功，其结果只能是事倍功半或是半途而废。

要想成功，我们应把眼睛盯在目标，把力量集中在具体工作上，脚踏实地努力学习和工作，打好坚实基础，才会走上成功大道。

(9) 坦然面对得失

世上有很多东西，如荣誉、成功、爱情、健康、财富等，都是人们努力追求。世上没有绝对完美的人生，刻意追求的东西往往又不能轻易得手，由于天分、智力、勤奋、机遇等主客观因素，人们不可能事事顺心，要风得风，要雨得雨。俗语说：“有得必有失，有失必有得。”

得失之间的利弊让人难以捉摸。得要偿失，得要大于失，是人们追求的理想，但在我们追求成功的过程中，有时失要远远大于得。面对一时的得到与失去明显的不平衡，有些人可能会因此而深深陷入苦恼之中。当代诗人徐志摩曾说：“得之，我幸；失之，我命。”的确，当我们苦苦追求的某一美好事物从眼前一晃消失时，我们面对既成的现实时，烦恼苦闷是丝毫不起作用的，我们只能理智地看待得失，坦然相对，泰然处之。

世上真正成功的人常能举重若轻，临危不惧深思熟虑地做出决定；并且彻底地实行这一决定，在行动上没有任何不必要的踌躇和疑虑。

(10) 果断地面对选择

果断的性格，能使我们在遇到困难时，克服不必要的犹豫和顾虑，勇往直前，有的人面对困难，左顾右盼，顾虑重重，看起来思考全面，实际上茫无头绪，不但分散了同困难作斗争的精力，更重要的是会消蚀同困难作斗争的勇气。果断，能帮助我们坚定有力地排斥上进胆小怕事、顾虑过多的庸人心理，把自己的思想和精力集中于执行计划本身，从而加强了自己实现计划、执行计划的能力。

现代社会竞争激烈，我们面对情况也不停变化，在变幻复杂的形势下，能够很快地分析形势，当机立断，做出正确的决定，就能赢得机会。

果断，对于男子汉来说，面对各种情况时都是必须具备的。

男人怎样才不累

男人们越来越觉得自己活得太累，整天都面临来自事业与家庭的压力，他们焦

头烂额，手足无措。这时，你是否想过改变自己的生活？来听一听心理学专家的建议吧！

有位朋友是某新兴报业集团的副总，经常感到胸闷、头晕、喘不过气来，到医院一检查，医生说是心病，叫“老板综合症”，由生活、工作压力过大所致；又曾接触过一份外企职工（多数为男性）的心理测查报告，发现他们智力程度很高，但自我评价偏低，自信心不足。照理说，这些人都是生活中的佼佼者，怎会自信不足？其实很简单，在外企工作，环境压力更大，要求更高，加上给自己设定的升迁目标不断提高，由此导致自信偏低。

曾经有一句“其实男人更需要关怀”的广告词，让众多的须眉们为之怦然心动，因为它道出了男人的内心感受。如今，男人们越来越觉得自己活得太累，整天都面临来自事业与家庭的压力，在焦头烂额，手足无措之余，不少人开始酗酒、赌钱甚至吸毒，以此寻求解脱。

这种生活的压力从何而来？其原因是多方面的，社会环境固然是不可忽视的因素，男性对自己对女性对周围环境的认识也是一个重要的因素。要调节自己的情绪，必须从自己固有的认识和行为规则人手，因为正是它们让我们无法适应社会，让我们疲倦。这里列举了几个生活中的规则，对照一下，看你是否受这些规则的困扰。

规则一：男儿有泪不轻弹。

女人受了委屈或有不开心的事可以大哭一场，而哭鼻子的男人却被认为是没有出息的。这一传统的规则一代一代传下来，致使男人不习惯用哭来宣泄不快和忧愁。殊不知哭无论对男人和女人都是有很大好处的。生理学家说眼泪能杀菌，哭一下能预防红眼病；心理学家说哭是一种极好的情绪宣泄方式，而且比其他宣泄方式更有益健康。男人没法用哭来宣泄郁积的情感，只好采用喝酒、抽烟等方式麻醉自我，其结果要么是变成一个浑浑噩噩的彻底被麻醉的人，要么借酒浇愁愁更愁，反而陷人更糟的情绪之中。既然郁积的情感是非宣泄不可了，那你不妨把“男儿有泪不轻弹”的规则修正一下，在烦恼的积压下一个人痛痛快快地哭一场，哭它个痛快淋漓，仍后再去做大男人，不也挺好？

规则二：大丈夫顶天立地。

在众多的家庭纠纷中，夫妻双方争论的实质是男人对女性的认识——是把女性当作一个独立的个体、生活中的伙伴来对待，还是只把女人当作一个家的点缀。大男子主义者在家庭中往往认为自己应占绝对的主动与主导地位，女人只是男人的一根肋骨，只能处于被动和服从的地位。糟糕的是，表面女人似乎很赞同此观点，事实上，她们除了要男人的保护还要独立，男人能完全满足她们吗？

张镐哲在舞台上高歌的“好男人不会让心爱的女人受一点点伤”，让众多的女歌迷柔肠百结，这是女人对男人的期望，男人千万可别以此为标准。随着自我概念的提升，现在的女性已真正支撑半边天，作为男人又何必做那吃力不讨好的事呢？这个规则应该被“大丈夫能屈能伸”替代，适应社会变化，调整自我概念和自我价

值观，把爱人真正当成生命中的另一半，共同分担家庭与生活中的压力，男人也许就不那么累了。

规则三：男人应迎接刺激和挑战。

现在有些人越来越追求工作与环境的刺激和挑战。虽然他能从不断的成功中得到快感，然而这样的节奏对他的心理伤害也是非常大的。心理学的研究早已指出不规律的生活方式会带来很大的压力并造成身心疲乏，未来的不确定性更会让人整日里神经兮兮。倘若他没有很好的放松与宣泄方式，又不能寻求爱人的鼓励和支持，他不累才怪呢？其实男人的生活也应平稳，只在适当的时候寻求刺激与挑战。

此外，还有一些通行的规则可以帮你减轻工作与生活的压力：

一是建立自己的支持系统，即多交朋友。这里的朋友可不是商业上酒席上的酒肉朋友，而是指真正的知音、知己，可以信赖，可以倾诉，可以真诚相待的人。本来家庭成员、同事朋友都是个人的支持系统，但遗憾的是很多时候这种关系徒有其表，无真正的互动，心烦时不会找他们诉说、求助，这对个人情绪的宣泄，压力的减轻是无益的。只有建立真正的支持系统，才不至于孤立无援。

二是寻求心理人员的帮助。专业化的心理辅导或心理咨询不仅可以帮你应对生活的压力，解除情绪的困扰，更可以帮助你进行审视和反省，促进自己的成长。对男人尤其是商业社会的男人而言，寻求专业的支持与帮助是非常必要的，关键是你有没有决心面对自己的内心。阅读一些心理咨询与辅导读物，对你调适自己的心理压力会有帮助。

最重要的是保持对自己身心状况高度的敏锐与自觉，别忘了身心健康是生活与事业的基础。心理问题有时也像身体疾病一样，积少成多。心理问题堆积越多，对个人生活的影响（往往是潜意识的）也越大，处理起来也就更为复杂。

困扰你的也许有上述问题，也许是其他问题，检视你的生活，淘汰掉不适宜的陈规，按自己的节奏和规律去生活，你就会拥有更多的轻松。

你的成功商数有多少？

在开始分析以前，拿破仑·希尔博士建议道：“你要尽力回答下列问题，尽量做到准确和真实，不要哄骗自己；只有认真地回答每一个问题，测试才会有效。”请在问题后面的是和否两者中选其一，选定什么请画圈。

1. 确定的目标

（1）你已确定一生的主要目标吗？是　否

（2）你已定下了达到那个目标的时限吗？是　否

（3）你制订了达到那个目标的具体计划吗？是　否

（4）你规定了那个目标将给你带来什么利益吗？是　否

2. 积极的心态

(5) 你知道积极的心态的意义是什么？是 否

(6) 你能控制你的心态吗？是 否

(7) 你知道任何人都能用充分的力量去控制的惟一东西是什么吗？是 否

(8) 你知道怎样去发现你自己和别人的消极心态吗？是 否

(9) 你知道怎样使积极心态成为一种习惯吗？是 否

3. “多走些路”

(10) 你是否养成了一种习惯：使你所付出的劳动比你所得的报酬更多更好？是 否

(11) 你知道职工何时才有资格多得报酬吗？是 否

(12) 你是否说过有人在某种职业中取得了成功，而他做的事并不比他得的报酬所要做的事更多？是 否

(13) 你是否认为任何人都有权利要求增加工资，只要他付出的劳动超过他所得的工资？是 否

(14) 如果你是你自己的雇主，你会对现在作为一个雇工所作的服务感到满意吗？是 否

4. 正确的思想

(15) 你是否把不断学习有关你的职业的更多知识作为你的职责？是 否

(16) 你有一种习惯：对你所不熟悉的问题发表“意见”？是 否

(17) 当你需要知识时，你知道如何寻找吗？是 否

5. 自我控制

(18) 当你生气时，你能沉默不语吗？是 否

(19) 你习惯于三思而行吗？是 否

(20) 你易于丧失耐心吗？是 否

(21) 你的性情一般是平和的吗？是 否

(22) 你习惯于让你的情绪控制你的理智吗？是 否

6. 集体心理

(23) 你总是通过影响别人来使自己达到目的吗？是 否

(24) 你相信一个人没有别人的帮助也能成功吗？是 否

(25) 你相信一个如果受到他的妻子或其他家庭成员的反对，他在工作中也能很容易地取得成功吗？是 否

(26) 雇主和雇工融洽地在一起工作有好处吗？是 否

(27) 当你所属的团体受到赞扬时，你感到自豪吗？是 否

7. 应用信心

(28) 你相信有无穷的智慧吗？是 否

(29) 你是一个正直的人吗？是 否

(30) 你相信有能力去做你决定要做的事吗？是 否

(31) 你是否合理地摆脱了下列七种基本恐惧：

A. 恐惧贫穷？ B. 恐惧失去爱？ C. 恐惧批评？ D. 恐惧失去自由？ E. 恐惧健康不佳？ F. 恐惧年老？ G. 恐惧死亡？是 否

8. 令人愉快的性格

(32) 你有令人讨厌的习惯吗？是 否

(33) 你有应用“金科玉律”的习惯吗？是 否

(34) 你一起工作的人喜欢你吗？是 否

(35) 你常打扰别人吗？是 否

9. 个人的首创精神

(36) 你能按计划工作吗？是 否

(37) 你的工作有计划性吗？是 否

(38) 你在工作方面具有别人所设有的卓越才能吗？是 否

(39) 你有拖延的习惯吗？是 否

(40) 你有力图将计划制订得完备，以提高工效的习惯吗？是 否

10. 热情

(41) 你是富有热情的人吗？是 否

(42) 你能倾注你的热情去执行你的计划吗？是 否

(43) 你的热情会干扰你的判断吗？是 否

11. 控制注意力

(44) 你习惯于把你的思想集注到你所做的工作上吗？……是 否

(45) 你易于受外界的影响而改变你的计划或决定吗？……是 否

(46) 当你遇到反对时，你就倾向于放弃你的目标和计划吗？是 否

(47) 你能排除不可避免的烦恼而不断地工作吗？是否

12. 协作精神

(48) 你能同别人和谐相处吗？是 否

(49) 你能像你随便要别人给予帮助那样，给予别人帮助吗？是 否

(50) 你经常同别人发生争论吗？是 否

(51) 你认为同事间的友好合作有巨大的好处吗？是 否

(52) 你知道个人不和他的同事合作会造成损失吗？……是 否

13. 从失败中学习

(53) 你遇到失败就停止努力吗？是 否

(54) 如果你在某次尝试中失败了，你能继续努力吗？……是 否

(55) 你认为暂时的挫折就是永久的失败吗？是 否

(56) 你从失败中学到了什么教训吗？是 否

(57) 你知道如何将失败转变为成功吗？是 否

14. 创造性的想象力

(58) 你能运用你的建设性的想象力吗？是 否

(59) 你具有决断力吗？是 否

(60) 你认为只能照章遵命办事的人比能提出新主意的人更有价值吗？是　否
(61) 你是创造发明型人吗？是　否
(62) 你能就你的工作提出行之有效的主意吗？是　否
(63) 当情况令人满意的时候，你能听从合理的忠告吗！是　否
15. 安排好时间和金钱
(64) 你能按固定的比例节省你的收入吗？是　否
(65) 你花钱不考虑将来吗？是　否
(66) 你每夜都睡得很充足吗？是　否
(67) 你是否养成了利用业余时间研读自我修养书籍的习惯？是　否
16. 保持身心健康
(68) 你知道保持健康的要素吗？是　否
(69) 你知道良好健康状况的起点吗？是　否
(70) 你知道休息与健康的关系吗？是　否
(71) 你知道调节健康所必需的要素吗？是　否
(72) 你知道"忧郁症"和"心理病"的意义吗？是　否
17. 个人习惯
(73) 你养成了你所不能控制的习惯吗？是　否
(74) 你已戒除了不良的习惯吗？是　否
(75) 你近来培养了良好的新习惯吗？是　否
评分标准
(1) 下面的21题都应答"否"：
12、20、32、43、53、73、13、22、35、45、55、16、24、37、46、60、19、25、39、50、65
(2) 其余54题都应答"是"
(3) 答对了的题，每题得4分。反之，不得分。
(4) 计算得分数，并从下表得出你的成功商数等级，成功商数等级表：
0~99分　极差（下等）
100~199分　较差（中下）
200~274分　一般（中等）
300分　优良（中上）
极优（上等）

李嘉诚给年轻人的忠告

传奇性的致富生涯，以及他在香港商界所具有的影响力，使李嘉诚博得另一美名——"李超人"。

(1) 房价暴跌趁机吸纳

1939 年，抗日战争期间，李嘉诚随着父亲从老家广东潮安逃到香港，当时李嘉诚年仅 12 岁，读了两年书之后，因太平洋战争，香港沦陷，隔年他的父亲重病去世，身为长子的李嘉诚只好辍学挑起家庭重担。1945 年他结束了打零工的生涯，在一家塑胶厂当推销员，每天工作 16 小时以上。工作 3 年后，在他 20 岁那年被提拔为总经理，两年后他把所有的积蓄 7000 元的港币拿出来创业，设立一家小型的塑胶厂，叫作“长江实业公司”，就是今天香港第一大集团长江实业的前身。

连小学学历都没有，光靠着生产塑胶花的李嘉诚，是如何跨出他成为首富的第一步？1958 年因为长江厂房的房东要提高租金，于是李嘉诚在北角买了一块地，自盖厂房。1960 年初塑胶花业不景气，1967 年香港房价暴跌，李嘉诚即趁机低价大量收购土地。1972 年香港股市大涨，长江实业上市并趁机吸收大众的资金购买土地，从他在 1958 年盖好的第一栋厂房后的 10 年间，他持有的房地产面积达到 59.4 万平方米以上，增加了 50 倍。现在长江实业的土地以楼面面积计算总计约有 148 万平方米。李嘉诚在房地产市场已纵横了 39 年，长时间的投资累积了他的超级财富。

打拼了 50 年，致富成功的李嘉诚对成功的看法有独到的见解，他说：“在 20 岁前，事业上的成功百分之百是靠双手勤劳换来；20～30 岁之间，事业已有些基础，那 10 年的成功，10% 靠运气好，90% 仍是由勤奋得来；30 岁之后，机会的比率也渐渐提高；到现在，运气差不多要占三至四成了。”

理财致富也是如此，20 岁以前，所有的钱都是靠双手勤劳换来，20～30 岁之间是努力赚钱和存钱的时候，30 岁以后，投资理财的重要性逐渐提高，到中年时赚的钱已经不重要，这时候反而是如何管钱比较重要。李嘉诚一生都在为他的财富奋斗，想要成为有钱人，就必须要有足够的耐心。

(2) 理财需要长时间才能看出效果

许多听过李嘉诚演讲的人，经常会提出相同疑问“一年存 1.4 万元就能成为亿万富翁，的确令人印象深刻，可是依你的方法要等 40 年，实在让人提不起劲!”；“要 40 年才能成为亿万富翁，搞不好已经白骨一堆了，要亿万元做什么?”“你是否可传授一些快速理财致富的秘诀?”

40 年连李嘉诚自己都觉得实在是太久了，应听众一再要求，李嘉诚确实曾花了一番功夫针对这个问题深入研究。研究的结果是：理财必须花费长久的时间，短时间是看不出效果的，同时一个人想要利用理财而快速致富，可以说是一点指望也没有。

如果一个人从现在开始，每年年底存 1.4 万元，如果他每年所存下的钱都能投资到股票或房地产，因而获得每年平均 20% 的投资回报率，我们已知道，40 年后财富会成长为 10281 万元，现在试问 10 年后他能累积多少财富？大部分认为报酬这么高，只是时间短了些，经过 10 年的作用，少说也应该有 500 万元，甚至有人猜 1000 万，最保守的人则猜 100 万。同样地，这又是一个令人惊异的答案：36 万

元！下列是计算公式：

同样在报酬率20%下，每年1.4万元，经过40年的理财结果是10281万元；而经过10年却只累积36万，令人不敢置信！两者相差300余倍！

幸好适时向读者提出这个观念，否则若有读者利用李嘉诚所提的方法，每年存下1.4万元，将其全数投资股票，心想如此便能成为亿万富翁，哪知经过长达10年的奋斗，所投资的股票每年亦平均有20%的报酬率，如果屈指一算，财富才累积36万！届时可能认为被骗了，否则照着所提的方法，熬了漫长10年，竟然连一辆车都买不起，更甭谈成为亿万富翁了！

10年是多久？10年是8年抗战加两年，经过10年的奋斗，才只有30余万，怎不叫人心灰意冷呢？这正是投资理财致富过程中必然遭遇的无奈。理财者必须了解理财活动是“马拉松竞赛”而非“百米冲刺”，比的是耐力而不是爆发力。投资理财要想致富，其先决条件就是时间，而且是漫长的时间，你必须经过一段非常漫长时期的等待，才可以看出结果。

如果投入的资金很少的话，经过10年是看不出成果的。

（3）赚第二个1000万比第一个1000万简单容易得多

每年年底存1.4万元，平均投资回报率有20%，即使经过了20年后，资产也只累积261万元，此时仍然是个地道的无壳蜗牛族，距离亿万仍相当遥远。要到30年后才能累积到1655万，勉强攀上千万级的富翁。只有继续奋斗到40年后，才能登上亿万富翁，拥有10281万元。

但李嘉诚也坦言，赚第二个1000万比第一个1000万简单容易得多。

第二章　男人的个性

十种男人如何完善个性

人最大的敌人就是自己，只有了解自身缺点并加以克服，才能走上成功之道。张扬的个性好吗？自卑的个性好吗？肯定不可取。但我们加以改善的话就可能变成自信而不张扬，自信而不自卑。

（1）张扬型

在这类人中，大都因为自身某些条件比其他人好，而表现得目中无人，使人对其敬而远之，最后落到孤家寡人无人肯帮助的田地。个性过于张扬，可能就会自觉不自觉地刺伤损害别人的自尊心，成功的男人，是不会使自己的个性过于张扬的。

西楚霸王项羽，在楚汉相争中由开始的步步胜利到最后兵败乌江，除开他军事决策的失误外，他过于张扬的个性也是造成他最后失败的一个重要原因。骄横暴戾、急躁轻信、贪婪使他手下的韩信、陈平等将谋士对他失去信心，先后弃他而去，投奔到他的对手刘邦那一方。最终导致项羽众叛亲离，自刎乌江的悲惨结局。



要想取得成功，即使你确实有过人的本事也应该虚怀若谷，谦虚谨慎，决不能表现太过张扬，因为任何成功的取得，都离不开他人的帮助。“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”

（2）自卑型

这一类人与张扬的人刚好相反，自卑者轻视自己，认为自己在某个方面或几个方面不如他人，从而产生羞怯、惭愧、畏缩和心灰意冷的思想。显然，自卑是成功最大的敌人，不敢主动争取成功的机会，即使有能力也发现不了，以致于使自己的能力白白埋没。

在自卑者眼里，一切都是那么困难

和遥不可及，认为世上比自己能力强的人实在太多太多。面对一次一次机会，他们从不主动去抓住，而是以这样那样的理由来自我安慰。人最大的敌人不是别人，正是自己。当一个人连自己都认为样样不如人，不能取得成功的话，那么谁也救不了他，谁也不能帮助他取得成功。自卑，可以让一个天才的才能埋没。

要想取得成功，首先应将自己内心最大的障碍——自卑驱散。提高自信心，驱除自卑可以尝试下面的几种方法：

①开会坐到前面去。要多练习，当“前排议员”，培养自己的自信。

②要勇于发表意见。开始时，可以练习在小范围的会议上发言，逐步练习敢于在大规模的会议上发言。记住，把意见、建议说出来是建立自信心的维他命。

③练习正眼看人。正眼看人是光明磊落的表现；是信心十足的表现。正眼看人不仅可以培养自己，还可以赢得信任。

④练习把步伐加快一点，你就会体验确实不一样。

⑤笑口常开。笑不仅使他人愉快，更能使自己愉快。笑是信心的表现；笑是力量的表现；笑是精神世界的阳光；成功的希望靠它来灿烂照耀。

⑥把衣服穿好。整齐干净的衣着可以使你感到有信心，有能力。

⑦及时理发，容光焕发。自信心常被心里的忧愁遮盖住。剪去那些忧愁，自信心油然而生。

⑧从不说“失败”。不要开口说“失败”，不要让“失败”进入你的潜意识。

（3）平庸型

这一类人的最大的特点就是不思进取，得过且过，守着已有的生活过着碌碌无为的日子。人生的目的、意义他们从不进行深入的思考，没有追求，没有理想，既不肯付出自己的努力，也不想收获成功。

这一类人在我们的生活中大有人在。有一个朋友与我谈起这类不求进取甘于平庸的人时，说了一个让人哭笑不得的事：某地搞对口扶贫，某中一个乡干部负责扶持一贫困户发展养殖业。那个干部看到扶贫对象一家最值钱东西就是一张破床和一个旧铁锅时，心中不禁大发感慨，决心用实际行动让他们走上致富之路，感受到党的温暖。于是自己掏钱买了十头小猪送给该贫困户饲养，并向他传授了饲养的方法，3 个月以后，那位干部去看扶贫对象，只见小猪只剩五头了，便问是怎么回事，那贫困户大大咧咧地说：“前些日子改善伙食，吃掉了。”乡干部只好让他好好饲养那剩下的小猪。又过了几个月，干部再去看扶贫对象，那些小猪已一头也不剩了，乡干部大发感慨：“扶贫扶贫，愈扶愈贫。”人必须要有进取的精神，否则，对于不求上进而甘于平庸的人，上帝也无法帮助他。

拒绝平庸，积极进取，是平庸型的人走向成功的第一步，迈出告别平庸生活的第一步，才能走上成功之路。

（4）忌妒型

这一类人由于技不如人，或者自己所取得的成绩比别人差或其他条件亦不如别人好而对别人产生忌妒之情，甚至诋毁别人的成功。他们并不是因为能力不够而不

能取得成功，只是他们往往只注意到别人的某种令他难以企及的优势而无视自己的能力和特长。

忌妒是成功路上的一个巨大障碍，是一种心理的“病灶”。忌妒比自己能力强的人，除了令自己背上沉重的心理负担外，并不会令被忌妒者受到任何的损失。作为领导者，如果忌妒心太强，必然会给他的下属带来压力，使人才最终离他而去，而留下来的则是平庸无能之辈。

要想取得成功，要有容人的气度，礼贤下士的精神，而不应一味地忌妒。尊重知识，尊重人才，事业才会兴旺发达，根除忌妒心理，才会“天高地阔”。

（5）自私型

这是一种做任何事都以自我利益为中心的人，只想对自己个人有利，是不考虑他人的利益的。这种看似聪明老占别人便宜的人其实是愚蠢的人。自私决定了鼠目寸光，看不到长远的利益。

自私的人短期内也许会获得一些蝇头小利，但绝对不会有远大的前程。张三从国外带回了最优良的西瓜品种，秋收的时候，村里人的西瓜都是又小又不甜，只有张三的西瓜是又大又甜，所以瓜贩子都买他的西瓜，张三因此发了笔小财，第二年春天，村人向他要一些良种西瓜的种子。张三担心他的利益受到影响而不肯分给村里人。到了秋天时，张三感到奇怪的是，他的西瓜和村人的并无两样，都是又小又不甜，瓜贩子看到这样也就不肯收购他的西瓜了，令张三心痛了好些日子。他百思不得其解，明明是良种西瓜的种子，怎么会变成这样？便去请教农学家，农学家告诉他，任何植物都要有足够的花粉时才能授精，不然就结不出果实，由于你的良种西瓜种植面不够广，蜜蜂、蝴蝶授粉时就只能从你村里人那些西瓜花中采粉，所以也就影响了你的良种西瓜，如果你们全村都种上了良种西瓜，就会有足够多的花粉供蜜蜂蝴蝶授粉，就不会使良种西瓜变种了，张三这才明白自私只不过使自己获得了一些眼前利益，却失去了长远的利益。

的确，大部分事情都是只有当大家都能从中获得利益时才能从其中获得利益。要想成功，只有不单单考虑自己的利益，而把周围人的利益都考虑进去，以此作为行动的出发点才能获得长远的利益。

（6）自恋型

这类人对自己的某一方面特别迷恋，以至于感觉到自己比其他人都要优秀而迷恋沉醉其中不能自拔，他们看不到别人的优点和长处。一旦发现自己的优势不再时，他们就陷入了深深的苦闷之中。

有的人对自己的容貌产生迷恋，天天把大量的时间花在镜子面前，而不去思考人生的意义。把大量的时间花在梳妆打扮之中，对渴望成功的青年人来说，绝对是不可取的，因为我们都知道年龄是容貌最大的天敌，再漂亮的容颜都会被岁月的流水冲得七零八落，不变的是你的智慧。

当有一天自恋的人突然发现自己一直引以自豪的容貌不再是令人满意时，他们的精神也许会变得毫无寄托，陷入迷惘和苦闷之中，甚至失去人生的目标和意义。

古龙小说中的一个著名的主人公李寻欢在与对手决斗时，久久不能取胜，这时他看到对手身后有一块巨大的镜子，便把镜子打碎，果然，对手是个对容貌极端自恋的人，随着镜子的破碎，对手看不见一直引以自豪的容貌，自信心迅速消失，聪明的李寻欢寻到对手的自恋心理的弱点，一举击败了强大的敌手。

对自恋者来说，自恋是一种病态的人格，只有正确对待自己的优点，并让其发挥到极致，才会获得成功。

（7）吝啬型

这种人最大的特点就是该花的钱舍不得花，给人一种小气的感觉。真正男子汉是不屑与这类人为伍的。

与这些人相处，周围的人都会感到特别辛苦，这些人在生活上斤斤计较，身边的朋友无法忍受。在需要别人合作或帮忙时，吝啬的名声肯定会令别人不乐意帮忙，从而令吝啬者丧失了不少成功的机会。

从中国小说中吝啬的代表严监生到外国小说中的葛朗台，他们都毫无例外地生活在吝啬者所带来的压力之中，对金钱疯狂的占有欲使他们把太多的精力花在了如何保护金钱上。

成功的人士，是不会像严监生和葛朗台那样整天把心思和精力放在金钱上的。成功人士往往不太在乎金钱，他更注意那些可能对自己的成功起帮助作用的人和事，不会让金钱成为自己的主人。

要想取得大成功，男子汉必须要有一种豪爽的气魄，要养成正确的金钱观，不能事事处处以金钱来衡量，更不能因为斤斤计较而失去朋友。

（8）轻浮型

衣着随便，油嘴滑舌，见识浅薄而自我感觉良好是这类人的明显特征。有幅对联说得好：墙上芦苇，头重脚轻根底浅；山间毛竹，嘴尖皮厚腹中空。此类人物，难以交上朋友，难以让社会认同，从而失去不少发展机会。

三个意气风发的年轻大学生，毕业后同时来到一家单位，一年后，他们中的一个人迅速从他们中脱颖而出，成为单位的骨干并被任命为一个部门的负责人。另外两个人百思不得其解，论学历，大家都是本科，论能力三人也难分高下，并且大家都是靠实力进入这家单位的，因此也不存在“后台关系”得到提拔重用的可能。直到有一次领导无意中点破，那两个人才明白了事情的真相。看你两个的穿着打扮，就知你们是“嘴边无毛，办事不牢”的那种，看人家小 X 衣着整洁大方，诚实厚道，一看就是办事可靠的人。小 X 就是那个特别重用的年轻人。原来如此，他们一直不以为然的穿衣打扮竟然这么重要。

（9）长舌型

搬弄是非，挑拨离间，不该说的到处乱说是“长舌型”的表现方式。

一个不能替别人保守秘密的男人，一个口无遮拦的男人，是不可能得到别人信任的，甚至是令人讨厌的。一个男人如果给人留下了“长舌型”的印象，那么，大家都不会与这种人合作，因为在现代社会，任何不慎使消息走漏，都会给生意带来

巨大的损失。

（10）悲观型

这一类型的人往往一遇到困难便动摇信心，看不到困难背后的机会，从而失去了成功的机会。

前几年高考还未扩招时，能考上名牌大学实在是一件荣耀的事情。某省一个重点中学成绩优秀的学生在高考后信心满怀地等着名牌大学通知书的到来。但当他的同学都收到通知书时，他开始怀疑自己是否发挥出自己的水平。向来成绩优异的他面对别人怀疑的眼光，选择了自杀。令人惋惜的是，他死后不到一个星期，邮递员便送来了一所名牌大学的录取通知书，原来是邮递员把地址搞错了，送错了地方。撇开邮递员的粗心不说，这位本来可以成为名牌大学学生的青年人，如果面对这挫折能乐观些，而不悲观逃避，他的人生就会是另一番景象了。

其实，很多时候我们面对挫折困难时，并不是因为困难难以克服，而实在是心理悲观的情绪作怪，令我们只看到坏的一面而看不到好的一面。乐观地面对困难，对生活多展现我们的笑容，生活也必然会对我们露出笑容。

做个气质高贵的男人

腹有诗书气自华。脱俗的气质加上得体的衣着，会使你成为一个高贵的男人。

（1）学会自我打扮

在服饰方面，男人的外衣主要有中山装、西装和夹克等三种适于社交场合，其他运动服或法兰绒之类的软料外衣不适于社交场合。合体的上衣应长过臀部，四周下垂平展，手臂伸出，上衣的袖子恰过腕部。领子应紧贴后颈部。衬衫领子稍露出外衣领，衬衫的袖口也稍长出些。

衣袋：正式服装的外部衣袋里是不应放东西的，裤子背后的口袋里也不应放东西。皮夹、手帕、钢笔等应放在外衣里侧的口袋里。平时，不要把手插在衣袋里。

礼服：用于略带庄重场合的穿着，现在通用的是全套西服（双排扣更为庄重些）。颜色为黑、灰或蓝，上下一色说明更加庄重。穿西服时最好也穿上西服背心，因为让人看到衬衫和裤子的连接处是不雅的。领带的花色要尽可能与衬衫、外衣的颜色搭配好。

风衣：风衣是大衣的一种，通常有两排纽扣和一条腰带。在正式场合一般不宜穿风衣。有很多活动的场合，风衣可使你增加不少潇洒。穿风衣时让衣领树起七分高。腰带随意缚上，最下面的纽扣可以松开。风衣不穿着时，可以随意地用一只手臂挽搭着，显得较有风度。

首饰：男人的首饰只限于结婚戒指和图章戒指，另外还有手表或挂表。图章戒指应戴在左手小指上。结婚戒指戴在右手无名指上。

鞋子：黑色或深色的鞋可以同一切正式的服装配用。旅游运动鞋或布鞋不能同

西服配穿。中山装可以与布鞋一起穿。无带皮鞋不适于正规场合穿。

男士着装注意事项：西装要穿着合体、优雅符合规范。如打领带时，衣领的扣子要系好，领带要推到领扣上面，下端不要超过皮带。如果是穿毛衣，领带应放在毛衣里面，如果别领带夹，应在衬衣第二、三纽扣之间，不要别在领口。如不系领带，应把领口解开，衬衣领也可翻到西装外。一般西装是两个扣子，应记住扣子只系上面是正规，都不系是潇洒，两个都系是土气，只系下面是流气。如果是三粒扣子，只扣中间一粒或都不扣。

（2）风度的自我培养

风度包括人的言谈、举止、态度，是人的心灵、性格、气质、涵养与外在体态的综合表现。人的风度各异，有的文质彬彬、温文尔雅；有的敏捷聪慧、飘逸潇洒；有的坦率豪放、坚毅果敢；有的气度恢宏、深沉练达。作为政治家、外交家的周恩来总理可说是得到世人公认的最有风度的男人之一。周恩来在许多重大场合上潇洒自如，挥洒若定的翩翩风度令世人为之倾倒，为许多人特别是青少年所推崇效仿。可见，在我们这个社会上，人们羡慕优美健康的风度，向往和追求风度美，已经成为生活中的潮流。然而，要使自己拥有优雅的风度，并非一朝一夕便可养成，它需要持久而艰苦的自我磨砺。

良好的习惯是风度美的条件。保持站、坐、走优美的姿势和良好的生活习惯是必要的。一些人认为，只要有美的相貌，就具备美的形象，殊不知，这种美是不完全的。从审美角度看："在美方面，相貌美高于色泽美。而秀雅合适的动作的美又高于相貌的美。"一个人长得再漂亮，如果很不顺眼，他那漂亮的脸蛋也会黯然失色。在日常生活中，我们经常可以看到一些人的不良习惯，如屁股坐在椅子上，脚却蹬在桌子上，走起路来没精打彩，不讲卫生，随地吐痰等等，极不雅观，更谈不上什么风度了。要想具有优美的风度，就要下功夫培养自己各方面的良好习惯。言谈举止、动静坐行都要符合规范。如，走路要昂首挺胸，步履轻捷，体态端庄，欣欣而来飘然而去，给人留下健康向上的风度美的印象。在培养风度的过程中，锻炼身体，注重体形的健美，也是很重要的。

内心世界与外部神态的有机统一，才能构成一个人真正独特的风度。风度是一种内在气质的天然流露。言为心声，行为神使。难以想象一个心灵龌龊的人会有优美的风度。精神面貌直接影响到人的外观表现。所以，单一的外形体态是决定不了风度美的。只有具有美德，风度美才有价值。

美好的风度，靠盲目模仿是不行的，留长发，叼烟卷，戴歪帽，斜着眼，装出一副潇洒样子给别人看，矫揉造作，反而弄巧成拙，显得轻浮粗俗，更没什么风度可言。只有从提高自身素质，养成各种良好习惯开始，优雅的风度才会慢慢养成。

（3）不断学习

要使自己的气质高贵，必须要首先掌握渊博的知识；而要拥有渊博的知识，就需要通过长期努力的学习。

如果说最初的人类学习是生存的一种需要，那么现代的人类学习则是人类发展

的动力。在现代社会里，学习已成为人生的伴侣，成为提高人们思想境界和生活质量的必由之路。凡是善于学习、自觉学习的人，往往因有知识有才华，气质显得高贵；而那些不愿学习，不善于学习的人，则因他们的无知而毫无气质可言。如今，学习能力已成为衡量现代人的标志之一，学习不仅是学生的事，而且已成为当代每一个人求生存求发展的重要途径。

所谓学习，是人在社会生活中获得经验的过程，是一个接受知识、增长学识、提高能力的智力过程。

培根说过“知识就是力量”，但知识本身并不能成为力量，只有知识的实际运用，知识内化为主体素质，内化为主体的学识和能力，才能显示出无穷的力量，高贵的气质和人格的力量才能体现出来。

现代科学知识综合化发展的特点和趋势促使我们不能把自己的知识局限在某一个方面。而要不断扩大自己的知识、视野、扩大学习和研究的领域。如果不这样，我们的思路、谈吐就会受到限制，显得狭小，枯燥无味，根本说不上气质了，因此，我们要注意拓宽自己的知识面，有目的有计划地博览群书，博采众长。只有这样的博学、活学，才是独立自主的、积极有效的学习，才能有助于智力的开发，学识的增长也才能使自己的气质高贵。

成功人格的塑造

人，必须在各种各样的社会环境中生存，每个场合所应该采取的应对方式都不同，除了要充分洞察现实环境之外，没有成熟人格很难适应这些纷繁复杂、瞬息万变的环境。

谈到人格是什么，应该讲它是先天体质结合的“气质”，后天发展的“性格”，以及“能力”等等归纳而成的。通常我们称之为“人品”。它和一个人的素质、情绪性、行动倾向、行动样式、习性、态度等都有不可分割的密切关系。

被称为“人格研究界第一人”的哈佛教授奥尔波特（1897～1967），运用现象学中的观察法研究人格的成熟度，并在他的《人格形态与成长》中，提出了成熟人格的六要素，作为“人格成熟的基准”。

（1）自我意识的扩大

人在婴儿时期，只知道爱自己，不久，自我意识扩大到母亲、朋友身上。成人以后，不管是谁，对于自己的衣服、金钱、所有物，都有“这是我的东西”的意识。若不限于这么低的层面，而能扩及到职业、家庭——甚至扩大到所属的集团、地域社会、国家的话，便可视为成熟人格的表征之一。

（2）和他人的密切联系

于自我意识的扩大，对于周围的人，也能建立亲密感及同感。不会随便在背后说人坏话、挑人毛病、发牢骚、嫉妒、讽刺等等。尊重对方，宽容对方，不排斥对

方，即使是男女之爱，除了被爱之外，也渴望爱人，而且能接受伴侣目前的状况，懂得包容对方的缺点。

（3）情绪的安定

把自己的愤怒、恐惧、激情、性的冲动，都当作是一种“自我情绪”来处理。不盲目地压抑，也不钻牛角尖，所以没有罹患恐惧症及强迫神经症之虞。以尽量不和周围环境起冲突的方式来处理。而且，碰到挫折、欲求不满时也具有相当的耐力，不会乱发脾气、牢骚，也不会随便责怪他人、自怜自艾。时时反省自己、等待时机，寻求解决问题的方法，避免情绪不高，或是能克服情绪不安。

当然，一个具有成熟人格的人，也不是就能随时保持冷静、沉着。既然是人类，就免不了有喜、怒、哀、乐等心情的转换，有时也会莫名其妙地忧郁。但他绝不会被这些情绪影响，去做出冲动的行为而有损别人的福利。既能保持自己的情绪状态，又能愉快地生活，这种情绪的安定，是由“均衡感”以及能自我控制所造就的。即使遭遇危险，也不会慌慌张张、不安畏怯，对别人的情绪表现也不会感到有威胁感。

（4）面对现实的知觉、技能

能够正确的认知现实，而且具备解决问题的技能。虽然有高度智慧的人，不一定都是具有成熟人格的人，但是，智慧却是成熟人格所不能欠缺的部分。在自己的职业方面欠缺必要技能（家庭主妇的话就是家事），即使在其他方面合格，也不能说是成熟的人格。

另外，投入自己工作的能力，也和正确的认知、技能一样重要。所谓投入工作的能力，是指有某个课题的时候，那种忘我投入的工作热心感而言。

（5）自视客观——洞察和幽默

以自我为对象，客观地视察，也就是说要真正地洞察自己、了解自己。很多人认为自己很了解自己，其实真能称得上了解自己的人并不多。

除了洞察自己之外，还要有幽默的感觉。真正的幽默，是保持某种距离凝视自己，认知理想的自己和实际上自己的对照，并感到的“滑稽”。幽默和粗野的嘲笑、无意义的笑料、攻击性的调侃等不同。

幼儿会感觉到别人的滑稽可笑，却不具备笑自己的能力。青年也是一样，失败的时候，往往无法一笑置之，容易视为苦痛。

其实，人生就像一场戏，能够客观地凝视自己所扮演的角色，同时以幽默的态度面对生命中的起起落落，才是成熟人格的表现。

（6）统一的人生哲学

把自己的人生当作有意义的东西，具有统一人生各种活动的人生哲学。这里所说的哲学，并不是指专门性的学说，而是个人的生活信条、生活目标的意思。即把什么当作人生最高的价值，应该以哪种方式生活，都订定了方针。说是具有自己独特的人生观也行。

（7）取人所长，补己之短

一个人不可能是十全十美的，优势与劣势，长处与短处往往在每一个人身上都有不同的体现。如有的人生性拘谨、腼腆，不善于与人交往，但他敏感，感受能力强，善于观察与思考，对事物的细微末节的差异能明显地感觉到。这类人如果从事财会、编译工作则称职，可以减少工作差错，而让这种人从事办公室工作，开始时可能不太适应，特别是对外接待，有些勉为其难，但只要坚持锻炼，其性格中的优势能得到进一步发挥，弱点也会随着工作环境的熟悉而逐渐克服，也能做出成绩。

人的优点和缺点，长处和短处在某种意义上是相对的。如孤独内向、敏感多疑、不善交际，在一般人眼里是弱点和短处。不善交际，难以让人了解和难以了解别人，人际关系很难和谐亲密。孤独内向更是难以被一般人所肯定，人们认为孤独是自我与同伴的一种隔离，容易造成敌对情绪和反社会人格。然而孤独在某种意义上又是一种伟大的孤独，天才的孤独。人类文明史上一些真正产出经典思想的伟大人物常常不被众人理解而感到孤独，如尼采、萨特等。他们沉浸在探索和非常规的积极思考中，他们的思考和行为是在一般人之上和不合传统的规范上进行的。他们不在乎成为坚持特定意见的孤立者，他们更关心吸引他们的问题，而对财物或物质环境缺乏特别的兴趣，较少关心社会对他们的评价。他们不愿别人过多的干涉和打扰，他们是孤独者，但又自觉地忍受孤独，他们能成功地超越孤独，很少有空虚、失落感。在这种情况下，弱点也是一种优点，没有这些“弱点”，创造性活动便无法延续下来。

有些优点，如谦虚、谨慎又可能成为弱点。过分谨慎，前怕虎，后怕狼，就可能缺乏活力，不敢竞争。缺乏冒险意识，缩手缩脚，没有开拓和创业精神，在商业竞争的时代就会成为落伍者。

因此，我们要正确对待自己和他人的优缺点，取人所长补己之短，以事业成功为原动力，恰到好处地扬长避短或扬长克短，更好更快地取得成功。

（8）不能诿过于人

人非圣贤，孰能无过。在社会竞争中，每个人都可能办错事，说错话，不同程度地给别人带来不应有的损失和伤害。但这并不可怕，若能勇敢地承认错误，毅然决然地为错误负责，并努力改正错误，不但不会失去别人的信任，反而会提高威信，显得更洒脱。

无数事实证明，一个人不论职位高低，有短敢揭短，人们就不觉得你短；有丑敢亮丑，人们就不觉得你丑，因为敢于揭短亮丑，是诚实可靠的表现。

可有些自以为聪明的人，整日诿过于人，遇到什么事情或问题，常常是喜怒形于色，他们敢于当众拍着胸脯表态，或支持，或反对，语气坚决，旗帜鲜明。但当事态、周围环境有变化，他们的态度立即会来个一百八十度转变，把责任推给他人，自己若无其事，浑身轻松。这样的结果只会使人觉得小家子气，小心眼，对其避而远之。

诿过于人的人，是“一直正确”的。他们自认为如此，可以维护自己的形象，提高威信，殊不知这样做只能适得其反。试想，谁愿意和连承认错误的勇气都没有

的人共事？因此，诿过于人是失人之道，失信之道，万不可为。

（9）宽以待人表真诚

一个人以敌视的眼光看人，对周围的人戒备森严，心胸窄小，处处提防，不能宽大为怀的人，必然会因孤独而陷于忧郁和痛苦之中；而宽宏大量，与人为善，能主动为他人着想，肯关心和帮助别人的人，则讨人喜欢，被人接纳，受人尊重，具有魅力，因而能更多地体验成功的喜悦。

宽以待人，就是在人际交往中有较强的相容度。相容就是厚道、容忍、心胸宽广，忍耐性强。人们往往把宽广的胸怀比作大海，能广纳百口川之细流，也不拒暴雨和冰雹；也有人把忍耐性比作弹簧，具有能伸能曲的韧性。有人说过这样一句话："谁若想在困厄时得到援助，就应在平时待人以宽。"就是说，相容能接纳，团结更多的人，在顺利的时候共奋斗，在困难的时候共患难，进而增加成功的力量，创造更多的成功的机会。反之，相容度低，则会使人疏远，减少合作力量，人为地增加成功的阻力。

宽以待人，就要将心比心，推己及人。孔子早就告诫人们："己欲立而立人，己欲达而达人；己所不欲，勿施于人。"人同此心，心同此理，一件事情，你自己不能接受，不愿意做，别人也一定不愿接受，不愿意做。在人际交往中，记住"己所不欲，勿施于人"的教诲是大有裨益的，它可以避免提出人们难以接受的要求，避免由此而引起的难堪局面，建立和维持良好的人际环境。推己及人，是以自己为标尺，衡量言行举止能否为人所接受，其依据是人同此心，心同此理。将心比心，设身处地，还可以用角色互换的方法，假设自己站在对方的位置上，想想对一个人行为或言论的反映，感觉如何，理解他人，体谅他人。

宽以待人，要有主动"让道"精神，宽容让人。在与他人交往中常常会因为对信息的意义理解不一，个性、脾气、爱好、要求的不统一，价值观念的差异产生矛盾冲突，此时我们应该记住一位名叫乔西·布鲁泽恩的作家的话："航行中有一条规律可循：操纵灵敏的船应该给不灵敏的船让道。我认为，这在人与人的关系中也是应遵循的一条规律。"应该尊重他人意见，寻找共同立场，主动"让道"，而不应"抢道"争先。"礼让三分"能确保"安全"，于己于人都有利。

要宽以待人，要严于律己。唐代文学家韩愈说："古之君子，其责己也重以周，其待人也轻以约。"而要求自己则十分严格。只有严于律己，才能更有感召力和吸引力。在工作中兢兢业业，一丝不苟，精益求精；在日常交往中，以礼待人，遵守信约，多为他人着想，遇到危险时身先士卒，挺身而出，发生摩擦冲突时主动退让。

大凡有影响有魅力的人，都具有良好品质。如果我们能爱心永存，真诚待人，宽以待人，就能尽可能多地赢得别人的好感、信赖和尊敬，就能更好地与周围人和睦相处，就能在人生旅途中顺利愉快地前行。

（10）如梦如幻的人格解体

我们在文艺作品中也常看到这样的情节：某人突然接到噩耗，当时便吓傻了，

甚至不敢相信自己的耳朵，以为是自己听错了，或者，他抬眼看到的人和物也都像蒙着雾一般，或是像在梦里一样……

上述的几种情况都有一个共同的特点，即当事人对自身的一部分或对外界事物觉得不真实、不确切，有一种说不清的隔膜感，精神病理学称为人格解体症状或非真实感。

人格解体作为一个症状，在许多精神疾病中都能见，尤其常见于抑郁症、癔病、疑病症等。有一位抑郁症病人准确地描述了自己患病后出现的人格解体症状："自从发病以来，我不但情绪不高，有自卑、自责的念头及对前途感到无望，还有一个症状也让我难以忍受，就是自己与别人及外界事物间总有一种难以打破的隔膜感，比如我看日出、看花，都如在梦里，与人交往时也有一种似真若梦的感觉，我真怀疑自己是不是还活着。"

在正常人群中也有许多人有过这种经历，尤其是那些爱幻想的诗人、小说家，更是常常"如堕云里雾中"，而且，有许多人还将这种经历记录下来，成为传世佳作。存在主义哲学家、文学家保罗·萨特曾写过一篇小说，名叫《恶心》，其中详细而逼真地描写了"我"的人格丢失的感觉。书中的"我"已丧失了独立存在的人格，而被其"替身"所替代了，连呼吸、写字等一举一动都不再属于自己，而是为那位"替身"存在的，"我"为此而陷入深深的苦恼之中。显然，在萨特的笔下，这种人格解体（萨特称为"非存在"）是一种痛苦的心理经历。

前面已经说过，正常人群中，也有许多人有这种人格解体的体验，但一般不会到医院去就诊，只有当事人觉得这种"似真若梦"的感觉妨碍了自己的生活时，才会求助于医生。

（11）把握好自尊的弹性

心理学认为自尊是一种精神需要，是人格的内核。维护自尊是人的本能和天性。为人处事若毫无自尊，脸皮太厚，不行；反过来，自尊过盛，脸皮太薄，也不好。正确的原则是：从实际的需要出发，让自尊心保持一定的弹性，需要从两个方面努力。

一是从思想上认清自尊的需要和交际的需要两者之间的关系。过于自尊的人，总是把自尊看得很重，因此，我们应把看问题的立足点变一下，不要光想着自己的面子，还要看到比这更重要的东西，比如事业、工作、友谊等。另外，还应坚持把实现交际的宗旨看得高于自尊，让自尊服从交际的需要。有了这种思想，对自尊就有了自控力，即使受到刺激，也不至于脸红心跳，甚至可以不急不恼，哈哈一笑，照样与对手周旋，表现出办不成事决不罢休的姿态，直至交际成功。

二是，交际过程中要审时度势，准确地把握自尊的弹性，追求最佳效果。在以下几种情况下要特别注意：

1. 当你受到冷遇时。有时候，你出现在交际场上，可能被当成不速之客，坐了冷板凳。你的自尊心面临着挑战，但千万别发作。这时你不妨多想一想你的使命、职责，为了完成任务，迅速加大自尊的承受力度。

2. 当你被否定时。有时候你花了很大的心血做了一件自认为很不错的事情，满心希望他人肯定、赞赏，可没想到，对方一棍子打过来，全盘否定。这时，你肯定会受到强烈的刺激，继而为了挽回面子，进行辩解、反驳，甚至是争吵。这就大错特错了。因为这样维护自尊、面子，只会使事情更糟，倒不如接受这个事实，效果可能更好一些。

3. 当你受到批评时。有些人一听到批评，自尊心就受不了，特别是当众挨批评更是难为情。此时，要对批评能够正确理解，应采取虚心的态度，这不但不会丢面子，反而会改变他人的看法，给对方留下一个好印象。有时，批评的内容不实，有些偏颇，而批评者又处在特别的地位。这时如果你受自尊心的驱使，当场反击，效果肯定不好。理智一些，不要当场反驳，事后再进行说明，这种处理较为有利。

最后需要指出：脸皮不妨厚一点，并不是不要尊严，而是要把握适当的度。

必须学会与他人交往

任何一个交往成功的人士在与人交往时总会事先做好心理准备，这里所说的心理准备指他们长期交往积累下来的几条长久不变的原则，在这些原则的指引下，他们结交了一个又一个有益的朋友。

（1）“诚”字当先

诚实是成功交往的基础。诚实，字面含义就是真心真意。真、善、美是人们追求的三大理想境界，城实是这一理想境界的要素之一。诚实如果成为某个人的稳定态度和习惯性的行为方式，就构成他的性格，这种性格是可贵的。有人说：“腹心相照，谓之知心。”知心朋友和牢固的友谊是通过真诚相处才能获得的。正如古人所说：“朋而不心，面朋也；友而不心，面友也。”

在人际交往中，人们总是希望他人诚实但却常常忽视自己的诚实。例如，有人在交友时总要考虑他人对自己是否“有用”。有利可图，就虚情笼络；无利可图，则弃之不理。这种交往，已经走进“死胡同”，等待他的将是孤立。那么，怎样做到诚实呢？诚实，就是要正直无私。诚实，就是要说老实话，办老实事，做老实人。诚实，就要表里如一，襟怀坦白，言行一致。

（2）微笑可以换取黄金

每个人都会笑，而且会有很多种笑，如微笑、轻笑、谄笑、开怀大笑、冷笑、讥笑、皮笑肉不笑等等，但只有微笑才最有价值，才会赢得美好的第一印象。英国一著名政治家说过：“一个微笑，价值百万美元。”

微笑是一座桥梁，它是一座能缩短心理距离、加强友谊合作的桥梁。素不相识，初次相见，未开口先送上一个满面春风的微笑，随后的交谈就会顺利、融洽得多。

微笑是减少摩擦、缓解矛盾的润滑剂。它能冲淡对立、紧张的气氛，平息一触

及发的怒火。比如在公共汽车上，不小心踩了别人一脚，你微笑着对别人说声“对不起”，争吵立即就会避免。

（3）尊重他人

人人都有自尊心。可有些人在交往中强调尊重自己，却不尊重别人。不尊重别人，别人就不会尊重你。你与他人就没法沟通，没法合作，因为你已经失去与他人沟通的基础。相反，你尊重别人，别人就会尊重你。古人说：“人敬我一尺；我敬人一丈。”

画家尤金·威尔逊是位印花模板的制造商。他向一位设计家推荐他的作品，历时3年无结果，每次退回画稿都被告知：“这图案我不欣赏。”后来威尔逊带了几张没有完成的底稿去，说：“不知道应该如何完成它，不知道你方不方便给我指点指点。”对方说：“先将画放在这儿，两三天之后再来。”结果，威尔逊尊重他许多意见，并按他的意见完成画稿。那位先生不仅购买了大批画，还与他结下了深厚的友谊。

（4）充满自信、善于辩解

在人际交际中，真诚坦率地表达自己的感情、信仰、意愿的同时，应维护自己的正当权利。通过辩解增加交际双方的沟通了解，既表示自我尊重和自我能力，也表示尊重他人。

无力自我辩解的人表现得缺乏自信，无原则忧心忡忡，畏首畏尾，一事无成，缺乏对交际对象的吸引力。而侵权行为者则表现得自我意识过高过重，不顾及他人的感情和权利，为自我利益我行我素，让人生厌。自我辩解者恰处以上两者之间，自信地维护自己的正当权利，不压抑自我，也尊重对方，显得成熟、有骨气、有意志、有进取心和竞争力。

（5）大度为怀

对于别人的错误，你应该表现得大度，不应该斤斤计较。但这样做，应坚持一定原则。否则大度得过火，就会表现出你为人散漫，不仅对自己造成损失，也会给他人留下不好的印象。

美国提多玛毛织公司是世界上有名的大公司。在刚成立不久时，一位顾客冲进董事长提多玛的办公室争论：“职员去函催款，说我方欠公司15美金，根本没有这回事。”他专程从芝加哥飞到纽约来争论，声明要和该公司断交，他对董事长叽哩哇啦讲了半天，情绪平稳多了。等他说完，提多玛和颜悦色地说：“您特意从芝加哥赶来，我真不知如何谢您，对于下属打扰您我由衷抱歉。实际上，应该我去访问您才对。而且错误也许就发生在我这边，这15美金就算了。”说完，向他推荐另一家信誉相当好的公司，并与他共进午餐。午餐后，这位顾客竟自动提出再向公司订货的要求。回芝加哥后，他冷静查账，发现是自己的错误，就补寄了15美元支票和道歉信。此后，他生了一个女儿，居然起名提多玛。在以后的23年中，他与提多玛密切往来，成为好朋友。

（6）平等待人，入乡随俗

要以平等的态度与他人交往，不要自恃自己的地位、特长，盛气凌人，任何时候都把自己当作普通一员，这是成功交往的一个要诀。有时候，人家也许对你产生误解，但你坚持这一条必会受益。

新闻界前辈商恺在与各色人物交往时，就很注意把握这一条。他说：要学会入乡随俗，上了公共汽车，你是普通乘客，得听售票员的。走在路上，你是普通行人，得听警察的。不要老想着自己是什么“长”，位置摆得对，就充实。

（7）将心比心

甲在地上写了一个6，站在对面的乙硬说这是9，两人吵得不亦乐乎，丙来了，看出端倪，劝他们相互站到对面的角度再看看，甲和乙恍然大悟，这说明：只有站在对方的角度才好理解对方，如果我们了解事情的全面情况，就可以宽恕任何片面的意见。

美国汽车大王亨利·福特说：“如果成功有秘诀的话，那就是站在对方的立场来考虑问题。”倘若你与别人发生了争执，如果能够冷静地站在对方的立场上认识和思考问题，你或许会发现自己是错的，而且你肯定主动承认自己的错误，就会使矛盾得到又快又完美的解决，还会在交际活动中使对方建立对你的信任。

（8）从唐僧师徒看男人的四个侧面

《西游记》中，唐僧师徒四位角色，专家学者们从各方面对他们的精辟剖析已经很多，但在我看来，作为洞察人性的诙谐大师吴承恩老先生其实是跟大家开了个玩笑，把一个男人一剖为四，也就是说，这师徒四人不过是同一个男人（唐僧本人）的不同侧面罢了。

这四部分人格基调是我们非常熟悉的：

悟空部分，充分展现了男人的事业心、幽默感和英雄主义。

唐僧部分，充分展现了男人的善良、软弱和理想主义。

八戒部分，充分展现了男人的好吃懒做、贪财好色和机会主义，是人格中最世俗因而也就是最鲜活有趣的部分。

沙僧部分，充分展现了男人忙碌平庸的生活常态，即我们评价某人时常说的“在平凡岗位上勤勤恳恳几十年如一日”的那一部分。

当然，我们还可以从各个角度，以各种方法划分得更细。总而言之，把这师徒四人的种种人格特点合并起来，就是一个活生生的立体的男人。套用马克思那句“人所具有的一切我都具有”的名言，可表述为“唐僧师徒所具有的一切每个男人都具有”。在男人这个人格整体中，悟空部分视女性为友；唐僧部分有点烦女性；八戒部分狂热追求女性，是恋爱时的男人最活跃部分；沙僧部分对女性不主动，但绝对负责。各个男人的不同，仅在于他们这四部分的轻重大小不同而已。

总之，男人就这么可气，你无法把他割裂开来只要他的一部分，也很难改变他。你面前只有两种选择：要么全要，要么全不要。你能做到的，最多也就是激发或抑制其某一部分，这就足够了。

如果看完《西游记》最后一集或合上这本书的最后一页时，你完全能接受唐僧

师徒这个小团体而不是只喜欢他们中的某一个，那么你就理解男人了。

从衣着和手机看男人个性

（1）从衣着看个性

俗话说："人配衣服，马配鞍"、"三分长相，七分打扮"。美国前总统卡特甚爱穿牛仔装，即使出席白宫会议也照穿不误。而耐人寻味的是，一些黑手党常穿蓝色粗条纹西服，因为这种颜色表示安定，这深刻反映出他们本能上寻求安稳生活的要求。

①穿着超越社会时代的衣饰，内心有强烈的优越感。

②爱穿宽大衣服的人，具有个人显示欲。

③喜欢打纯色或华丽色调领带的人表示自信和自傲的意识。

④衣服朴素者，属顺应社会型，但也缺乏个性。

⑤整体很朴素，但某一部分讲究，是表面的顺应，内心有一些看法。

⑥明知不适合自己，仍拼命追求的人，内心孤独。

⑦一点也不关心流行服饰的人，个性强，但可能有自卑感，同时缺乏灵活性。

⑧"一天一个样"的人，情绪不稳定，有逃避现实的欲望。

⑨服装突然改变，心理也有了大的转变。

（2）从手机看男人

你只要暗地观察男性佩戴手机的位置，对照下文的类型，就能让你轻松读透一个真实的男人！

①喜欢把手机放于上衣口袋型

会将手机放在胸前，如衬衫上衣口袋、西装的内侧口袋，这样的男人做事不急不慢，不温不火，脚踏实地，会尽一切的努力让生活朝着他所预定的目标前进。这种男人往往比较成熟、稳重，是那种可以让女性终身依赖的男人。

爱情方面：表面上，他不一定拥有两性关系的主导权，但是在内心里，他可是操盘手。对他来说，爱情与面包是同样重要的。

工作方面：因为他富有远见卓识，就算现在的他还很年轻，尚未能在事业上有重要的建树，但将有颇为理想的发展前景。

性情方面：对形象过度重视，有时候比你还挑剔呢。

②喜欢把手机握在手中型

习惯将手机一直拿在手上的人，对生活有极高的热情，不到非休息不可的最后一分钟，这个男人是不会上床休息的，你可能会发现他喜欢睡在浴缸里或躺在客厅的电视机前。

爱情方面：他对伴侣的期待，是希望你有如战场上的战友，和他一起对抗一切困难险阻，不过对情绪的敏感程度是很有限的，如果你真心爱他，就必须先调整好

自己对两性关系的期待，因为爱情对他来说极其重要。

工作方面：因为他的精神饱满、精力充沛，如果是从事社会交往频繁、活动量大的工作，他的发展前景将会很理想，而这对于他来说也会有如鱼得水的快乐，因为他总是喜欢挑战，喜欢刺激，不甘心平庸安稳的生活。

性情方面：有时候会有点不负责任的态度出现，但这也许是他任性的表现，多多和他沟通吧！

③喜欢把手机悬挂于腰间型

很多男人会将手机挂在腰带上，原因可能是手机太大，没有其他合适的地方放，出现这样的情形你可以问他，如果可以选择的话，他会把手机放在何处。如果他还是选择挂在腰上时，你可以再注意一下他所挂的位置。挂在前方的男人，对生活中的所有事物，都有一套自己独特的想法和做法，对生活的态度是坦率而真诚的。

挂腰带后方的男人，对生活也很有创意，只是可能凡事喜欢留一手，不将事情完全说清楚，因为这是他的习惯也是他的乐趣。

爱情方面：对爱情的态度是积极并且主动的，表达的方式或许因人而异，但是他绝对不会放弃对你表达爱意的任何一个机会。

工作方面："赚钱养家是男人的责任"，对他来说是天经地义的事，所以他会很努力地工作，甚至一天兼职三四份工作并且以此为乐。

性情方面：或许你会发现他对生活的感觉有点粗糙，换个角度看，这也是男人和女人魅力不同的地方啊！

④喜欢把手机放于后裤袋型

会将手机放在牛仔裤或西裤后裤袋的男人，表达方式是温和、友善，却带着强烈的戒备心，他有着一些不希望别人知道的小秘密，对愈疏远的朋友表达反而愈亲密，愈接近他的身边，却发觉他愈疏远。

爱情方面：在爱情的关系方面，他会令你感到若即若离、忽远忽近的。如果你深陷其中不可自拔，请务必小心经营你们的爱情。听说过放风筝的方式吗？要得到他的爱，先给他充分的自由。

工作方面：对工作抱着很多的理想和抱负，但是常陷在思考的泥沼里，多了一点玩心，少了一点耐心。如果他的创意能与实干型的伙伴配合的话，将会有意料不到的成功。

性情方面：他的情绪起伏很大，容易多愁善感，大多是因为心里不为人知的小秘密造成的，你们在一起就多多关心他吧。

⑤喜欢把手机放在看不到的地方

所谓看不到的地方，就是将手机放在背包或者公文包里。这样的男人做事一定深思熟虑、胸有成竹。对自我的要求很高，自尊心很强，举止优雅风度，对人亲和却很少采取主动。

爱情方面：对伴侣的要求严格，除了喜欢你、爱你之外，最好你还是个各方面

都很优秀的女性。这样的性格使他对爱情会有失落感的，因为100%完美的女性几乎是不存在的。多和他沟通，让他知道你很爱他。

工作方面：他是天生受上天恩宠的人，有着无穷潜力，只要抓住一次成功的机会，就有可能平步青去。但因为他的太突出，往往会招来一些小人的嫉妒，所以请他注意自己的处事方式。

性情方面：过于追求完美也会给你带来一些压力，你要多鼓励他敞开胸怀，做一个快乐的自我。

⑥经常忘带手机型

他是不是又忘了带手机了呢？像这种经常忘了带的习惯也是有一些暗示的喔！如果你不了解他的生活目标，不要惊讶，他自己也处在迷糊的状态，不过不同的是，他可是个乐天派的人，是那种俗称“没心没肺”的男人。这种男人性格外向，为人和蔼可亲，喜欢广交朋友。

爱情方面：虽然他看起来马马虎虎，但对爱可是很清楚的，是个典型的嘴花心不花的可爱男人。

工作方面：虽然老板常找不到他，却因为他对工作和对人的热情，在职场也会很出色的。

性情方面：这个男人是大智若愚的典型，在他的身上，缺点有可能就是优点哟！

你是哪种性格的人

人的性格各不相同。瑞士一位心理学家曾对人的性格类型进行了多年研究，并把人在生活中，与人交往中的性格特点分为四类。他发现，相同类型性格的人更容易相互交往，了解自己的性格属于哪种类型，可以在生活和工作中扬长避短，有助于改善群众关系，使生活更加愉快，当然，一个人可能同时具有两种或两种以上的性格类型特点，但他所具有的主要特征，则代表其类型，这四种性格类型及其特点是：

（1）敏感型

这类人精神饱满，好动不好静，办事爱速战速决。但是行为常有盲目性。与人交往中，往往会拿出全部热情，但受挫折时又容易消沉失望。这类人最多，约占40%，在运动员、行政人员和各种职业的人中均有。

（2）感情型

这类人感情丰富，喜怒哀乐溢于言表。别人很容易了解其经历和困难，不喜欢单调的生活，爱刺激，爱感情用事。讲话写信热情洋溢。在生活中喜欢鲜明的色彩，对新事物很有兴趣，在与人交往中，容易冲动，有时易反复无常，傲慢无礼，有时不易与其他类型的人相处，这类人占25%，在演员护理人员中较多。

(3) 思考型

这类人善于思考，逻辑思维发达，有较成熟的观点，一切以事实为依据，一经做出决定，能够持之以恒。生活、工作有规律，爱整洁，时间观念强。重视调查研究和精确性。但这类人有时思想僵化、教条、纠缠细节、缺乏灵活性。这类人约占25%，在工程师、教师、财务人员和数据处理人员中较多。

(4) 想象型

这类人想象力丰富，憧憬未来。喜欢思考问题。在生活中不太注重小节。对那些不能立即了解其想法价值的人往往很不耐烦。有时行为刻板，不易合群，难以相处，这类人不多，大约只占10%，在科学家、发明家、研究人员和艺术家、作家中居多。

下面的问题可以帮助你判断自己的性格属于哪一类型。每个问题中有四格，在符合你的情况那格中填入4，其次填3，再次填2，最不符合的那一格填1。

①我给别人留下深刻印象可能是——

( ) A：经验丰富 ( ) B：热情 ( ) C：灵敏 ( ) D：知识丰富

②当我按计划工作时，我希望这个计划能够——

( ) A. 取得预期效果，不要浪费时间精力

( ) B. 有趣，并能和有关人一起进行

( ) C. 计划性强

( ) D. 能产生有价值的新成果

③我的时间很宝贵，所以总是首先确定要做的事情——

( ) A. 有无价值

( ) B. 能否使别人感到有趣

( ) C. 是否安排得当，按计划进行

( ) D. 是否考虑好了下一步计划

④对我来说，最满意的情况是——

( ) A. 比原计划做得多

( ) B. 对别人有帮助

( ) C. 通过思考解决了一个问题

( ) D. 把一个想法和另一个想法联系起来了

⑤我喜欢别人把我看成是一个——

( ) A. 能完成工作任务的人

( ) B. 充满热情的活力的人

( ) C. 办事胸有成竹成的人

( ) D. 有远见卓识的人

⑥当别人对我无礼时，我往往——

( ) A. 立即表现出不快

( ) B. 心情不好，但能很快消除

(　) C. 谴责对方;

(　) D. 不去理他，考虑自己的事

填好以后，把六个问题中 A、B、C、D 四项的分数分别相加，得出四个总分数。分数最高一项，就是你的性格的基本类型。即:

A. 为敏感型; B. 为感情型; C. 为思考型; D. 为想象型

你是受欢迎的人吗?

(1) 男人可爱的理由

以下是男人在女人眼中无比可爱的理由。它不是全部，但肯定是最主要的。

①喜爱溢于言表

男人总有办法让我们感到自己是所有女人中最特别的一位，是世界上最美丽的生命。那种真诚的微笑和会心的眼神足以让任何女人自觉与众不同。

②抱着我，亲吻我

男友将我们拥在怀中的样子；他们紧紧搂住我们的样子；他们吻遍我们全身的样子；所有这些都让我们清晰地感觉到：自己是一个女人，一个性感的女人。当男人出于保护的目的拉着我们的手时，我们怎能不为这种被爱的感觉而晕头转向!

③外刚内柔

虽然我们喜欢富有阳刚之气的男人，但是真正能够让我们以心相许的还是那种外表刚强、内心温柔的男人。这样的男人将另一面隐藏在硬壳里，但是他们愿意让我们看到里面究竟是什么样。这就是我们爱男人的另一个原因：他们有本事表现得刚强坚硬，但实际上却有一颗温柔而多情的心。

④意不意外，惊不惊喜?

我们喜欢男人为我们的生活增添激情的方式。明白不时给女人惊喜这个道理的男人肯定能够让女人五体投地。我们喜欢惊喜。虽然我们确实希望每件事都按程序走，生活安定而且舒适，但是我们也愿意偶尔吃惊一下。让我们惊喜吧!

⑤忠心耿耿

虽然我不太愿意承认，不过女人确实比男人狡猾。而且女人更容易忌妒。也正因为如此，我们看到女性朋友间交恶的情况恐怕比男性朋友之间多得多。男大对待朋友似乎更忠诚，而且与好朋友的“前妻”谈恋爱的现象也少于女人与朋友的“前夫”。

如果你想做个让女人时时刻刻喜欢的男人，那你就要学会“七十二变”! 有时，你真闹不清女人需要什么样的男人。

其一，是喜欢早回家的男人，还是喜欢晚回家的男人? 听说，女人怕寂寞，所以最不喜欢自己的男人晚回家。那“独守空房”的滋味不好受，男人啊男人，你快回家吧! 女人，真的需要早回家的男人么? 我看不见得。听说，时下在日本，男人

们最怕的事情便是早回家了。早回家，代表自己没应酬，没社交，没地位，没本事，女人最看不起。于是，男人们就怕早回家，下了班，或者吃了晚饭，没事也要到大街上逛去，要么就干脆躲在哪个破杂铺里打瞌睡也行。直到夜深了，时间差不多了，才振作精神，装出一副红光满面的模样打道回府。

原来女人怕寂寞，却也怕男人没出息。

其二，是喜欢听话的男人呢，还是喜欢不听话的男人呢？听说，女人喜欢把自己的男人当孩子看，喜欢哄自己的男人，喜欢自己的男人像个孩子一样处处言听计从，叫你干什么，你就干什么。女人，真的需要听话的男人么？我看不见得。隔壁有个男人便是杰出的听话的男人。他从来都是妻子说什么，他便听什么，温驯得像一只才几个月大的羊羔。然而，他这听话的男人可没得到啥好报应，他妻子并不因为他的听话而兴奋和满足。相反，他妻子对他颇有意见，动不动就恶语挖苦。我们问她这样的男人有什么不好，她抱怨说：好个屁，没一点主见！

原来男人不听话的时候女人想让男人听话，可男人听了话的时候，女人却又嫌男人没主见了。

其三，是喜欢温柔的男人呢，还是喜欢粗暴的男人呢？听说，不少女人都想找个温柔体贴的男人。男人温柔，处处疼老婆，处处关心老婆，那真是女人莫大的福分。那么，温柔的男人真的备受女人的欢迎么？我看也未必。前些时间，一位老同学哭丧着脸说，完了，一切都完了。什么完了？我开始不知他在胡说些什么，后来才知道，他被自己老婆戴上“绿帽子”了！原来，他老婆嫌他太温柔，没劲，后来瞧上了一位车手。那车手其实不是啥好东西，脾气粗暴，换女友像换衣服一样快，早已“臭名在外”了。可是，她偏偏迷上了这样的一个男人，她说，男人粗暴一些，野性一些，才够劲！

你看，男人只知道温柔，日子也不好过吧。女人的“口味”已经发生某些质的变化了。

其四，是喜欢有钱的男人呢，还是喜欢没钱的男人呢？听说，女人最喜欢憧憬爱情。为了爱情，女人在所不惜，没钱的男人也可以爱，而且没钱的男人更可爱，“爱情价更高”嘛！闻此言，天下的穷男人便有些飘飘然了。不过，我看还是别高兴得太早。如果你真是个没钱的男人，真要找到一份所谓的“爱情”，难！这年头，只要有钱人家便认你是老子是上帝；要是没钱，谁认你？女人喊得开心，说什么没钱的男人才真正可贵可爱，可要她付诸行动，她一双眼睛还是早瞄准了有钱的男人大放光彩。不过，女人真得到了有钱的男人时，好像并不见得幸福。她又开始抱怨有钱的男人身似浮云，没几天停留在自己的身边，至于人家的心啊，更不知会不会有多少交给自己了！

（2）男人为什么“撒娇”？

男人也“撒娇”，听起来似乎很新鲜，可这确实是生活中上演的剧目，过大多只在“后台”上演而已。

生活是个大舞台。在前台，男人们分别扮演着各自的社会角色；在后台，角色

的表演恐怕是一般观众难以窥见的。人们大多习惯于以前台的形象来定位男人，而忽略了男人本来具有的后台形象。

有调查发现，在不同国家、不同种族、不同教育背景、不同年龄特征、不同收入水平的1400个家庭中，均出现一种有趣的现象：男人在家里撒娇的频率甚至会超过妻子。

这是为什么呢？其实说来并不费解。

撒娇，是因为脆弱。谁都有脆弱的一面，谁都会需要抚慰。那么，谁是满足自己抚慰需求最合适的人呢？当然是母亲。于是，人们的潜意识里形成一个情结：母亲是无条件呵护、滋养、抚慰我们的人。母亲也成了人们撒娇的对象。但是母亲毕竟不能陪伴儿女终生，于是在人们的心理上，就把与母亲形象相仿，能对自己的心灵起到抚慰作用的人在潜意识中当成母亲。这个人可以是不分性别的任何人，而且经常变化。

比如，女儿可以成为母亲心理上的母亲，姐姐可能成为妹妹心理上的母亲。同理，妻子也可能成为丈夫心理上的母亲。在性别角色的分工中，女性本身就有母性的特征，这也是男人私下里更容易在女人面前撒娇的原因之一。

再一个原因便是社会角色的不同。男人一直扮演着强悍的社会形象，同时也承受着更多的心理压力。男人从小就接受着这样的教育：你是男子汉，男子汉就应该刚强。在家庭中，男人也常被看成重心人物，要用结实的臂膀为家人遮风避雨。但是，男人并非钢浇铁铸，他们在自然本性上和女人一样，都有脆弱的一面，都有心灵的伤痛需要抚慰。而且，男人要在社会角色中扮演强者，比女人少了许多可以宣泄的机会。于是当男人回到家中之后，便把脆弱暴露给自己的"心理母亲"，以获得心灵的抚慰。这也正是男人为什么更容易在女人面前撒娇的又一个原因。

读懂这些，女人会在生活中更加睿智。

（3）你的人缘怎么样？

我们常常羡慕一些人，这些人人缘好，他们给人们带来的总是欢笑和愉快。可是有些人却相反，这些人总是显得形影相吊，落落寡合，人们都不愿意同他们打交道。

你的人缘怎么样？请试着回答下面15个由心理学家提供的问题，具体做法：请在每个问题的A、B、C3种情况中选择一个你认为最适合自己的情况打勾：

1. 你最近一次交朋友，是因为：

A. 你发现这些朋友令人高兴，愉快

B. 他们喜欢你

C 你认为不得不结交

2. 当你度假时，你是否：

A. 通常很容易就交到了朋友

B. 喜欢独自一个人消磨时间

C 希望交到朋友，可是发现难以做到

3. 你已经定下了要去会一个朋友，可是你却疲惫不堪，当你无法与他（或她）相会时，你：

A. 不赴约了，希望他或她会谅解你

B. 去赴约，并尽量玩得高兴

C. 去赴约，但问他或她如果你早些回家的话，他或她是否会介意

4. 你和你的朋友能友好多久？

A. 大多数都能多年

B. 长短不等，志趣相投者可以多年

C. 一般都不久，你不断地弃旧交新

5. 一个朋友向你吐露了一件极有趣的个人问题，你常常：

A. 努力使自己不再把这件事告诉别人

B. 连考虑都没考虑，是否要把这件事告诉第三者

C. 在这个朋友刚离开之后，便立即找了第三者来加以讨论

6. 当你有了困难的时候，你发现：

A. 通常总是感到能够自己解决

B. 向你能信赖的朋友求助

C. 只是当困难确实难以克服时才向朋友求助

7. 当你的朋友有困难时，你发现：

A. 他们来找你请求帮助

B. 只有与你关系密切的才向你求助

C. 他们不愿意来麻烦你

8. 你通常都是这样来结交朋友：

A. 通过你已经认识的人

B. 从各种各样的接触中

C. 只有经过长时间和有困难的情况下

9. 作为你的一个朋友，下面三种品质中，哪一个最重要？

A. 具有能够使人感到幸福快活的能力

B. 看来诚实可靠

C. 对你感兴趣

10. 哪种情况对你最合适，

A. 我总是使人们哈哈大笑

B. 我总是使人们有所思索

C. 人们和我在一起感到舒适自在

11. 如果有人请你去玩或在聚会上唱歌，你往往：

A. 找个借口推辞掉

B. 欣然应邀

C. 断然回绝

12. 你属于哪一种情况：

A. 我喜欢赞扬朋友的优点

B. 我相信诚实，所以，有时候我不得不指责他

C. 我既不吹捧奉承朋友，也不批评苛责朋友

13. 你发现：

A. 你只能同你趣味相同的人们友好相处

B. 一般说来你几乎能与任何人都合得来

C. 有时候你宁肯同对你不负责任的人接近

14. 朋友们搞你的恶作剧，你：

A. 和他们一起大笑

B. 感到生气并发怒

C. 看你的心情和环境如何，也许和他们一起大笑，也许生气并发怒

15. 对于他人的依赖于你，你感觉如何？

A. 笼统地说，我不介意，可是我希望我的朋友们能有一定的独立性

B. 很好，我喜欢被人依赖

C. 避而远之，对于一些责任我宁肯厕身其外

好了，既然你已经答完，请按照下表把你的分数加起来：

1. A—3　B—2　C—1

2. A—3　B—2　C—1

3. A—1　B—3　C—2

4. A—3　B—2　C—1

5. A—2　B—3　C—1

6. A—1　B—2　C—3

7. A—3　B—2　C—1

8. A—1　B—3　C—1

9. A—3　B—2　C—1

10. A—2　B—1　C—3

11. A—2　B—3　C—1

12. A—3　B—1　C—2

13. A—1　B—3　C—2

14. A—3　B—1　C—2

15. A—2　B—3　C—1

譬如在第一个问题中，你选了 A，根据上表你得了 3 分，在第二个问题中，你选了 B，那么你得分数相加即可，如果：

36 ~ 45 分：说明你的人缘很好；

26 ~ 35 分：说明你的人缘中等；

15 ~ 25 分：你可以是一个相当孤僻的人，当然，这不一定就是坏事，或许你对广泛交友本来就不感兴趣，但要把自己的人缘搞得好，那么你就需要改善你同周围人的关系。

第三章 男人的情商

男人守住寂寞

不在沉默中爆发，就在沉默中灭亡。

男人同女人一样，需要交朋友，甚至更需要。历史上不少男人义结金兰，像桃园三结义，而很少听到过女人如此。男人在社会上打滚，有时需要朋友的帮助。有人则因此而大打交际牌，四处结交好友，须知“家贫闹市无人问，富贵深山有远亲”。许多时候，朋友间少了走动，日久便生疏了。在生疏之前朋友间免不了有很多场合要去应酬。更免不了要在酒桌前，觥筹交错；交际场上，灯红酒绿。这些似乎无聊的大大小小应酬，不知不觉占据了男人的大部分时间。在你拖着疲惫的身躯，倦容满面坐在无人的客厅里，于静寂之中忽然感到时间流失行将殆尽，这一日又是在酒杯前、碗筷声中度过。日复一日，到了中年时，再回首，与他人作横向对比，猛然发觉自己早已为他人所超越，远远落后于以前与己同水平者或低于自己者。于是叹命运不公，恨自己运气不好。

对于想有所成就的男人来说，守住寂寞无疑是成功的起点，也是成功的台阶，在某种程度上，可以说是成功的保证。如果你不能做到这一点，那么你只是一只社交动物而已。

在某种意义来说，结交一个朋友可以说是交个机会，但“机会只偏爱有准备的头脑。”因而，你每日只去与机会结伴，而不是去利用机会。即使朋友给你一个机会，给你指一条阳关大道，但你失去腿，此时机会对你无效。再怎么说，一个人的成功主要是靠实力而非单纯靠运气、机会。

当你提起电话，传来要去一个无聊聚会的消息时，一定要断然拒绝。试想一下，接下来的时间便是属于你的了，躺在沙发上看一本刚买的书，该有多么的惬意。这时，你才会感觉到“寂寞”的美丽。

办公室现刚到两个人，一个邹敬，一个李泉，两人均刚毕业。李泉自觉不是名牌大学毕业，平时不喜表现。而邹敬是某名牌大学毕业，刚上班那会儿，邹每日迎来送往，好不快乐。邹敬经常呼朋唤友，出入茶楼酒店之中。而李则沉默寡言，每次见到他总是一副黑眼圈，一看便知是熬夜所致，似乎从来不曾见到他出现在公众场合。这样子差不多过了一年。

后来，办公室要提拔一个管理总监。许多人都推举邹敬。但不久便不行了，他实在无法胜任，尽管总经理有心保他。后来再经过一次考试，李泉脱颖而出，出任

这一职位，而且干得很出色。

许多人觉得稀奇，便去他住的地方去探个究竟。进屋一看，房子里除了电灯之外，几乎没有其他任何一点现代化设施。有的只是一叠叠的书，一本本的笔记，他在业余时间自学管理学知识，已经开始向 MBA 冲刺了。为了给自己时间，他离开家庭，自己租住一套房子，也不装电话，谢绝交游……

几年以后，他已经进入公务员行列，在 B 市某经济办公室当主任，而邹敬却依然是个跑龙套的。

时间对每个人来说，都是公平的，世界上没有哪一个人一天是 25 个小时的。在相等的时间里，有些人肆意将其挥霍掉，另外一些人却能够自甘“寂寞”，独守心灵，不断为自己赢得宝贵的时间，向成功冲刺，造就自己的成功神话。

告别沮丧

生活就是这样的，在你满心期待的时候，突然所有的希望都落空了，这时沮丧的情绪便在你的心理滋长、蔓延。应该设法将其征服。

在未曾展开这个问题的讨论的时候，请允许我为大家讲一个故事，一个发生在我身边的故事。

我们村里有一个人，就是我曾祖父这一辈的。他有好几个弟兄，但是兄弟不和。分家时其他几个人把家里的债务大部分推到他身上。由于沉重的债务无力偿还，最后被人告上县衙稀里糊涂被判处了 3 年监禁，还要为县衙做又苦又累的活儿。夜里，他一个人独坐在又潮又阴、臭气熏天的牢房里，满心沮丧，失魂落魄，心里充满了恨意。一想到这处境，竟是兄弟所赐，他更是无奈，又恨又沮丧。他怎么也不理解他的亲人为什么这样对待他。整日心事重重，眉头紧锁度过了一段时间。为了打发无聊的时光，他向狱卒要来纸笔，想借此抒发心中郁闷。他先前念过一些书，也习些字。但后来，狱卒不给纸，也不给墨。

他便向狱卒要了一块红砖，用毛笔蘸上水，在红砖上面练习。日子一久，他越来越觉得他的字写得好多了，越写越来劲，终日笔不释手，不知练秃了多少支笔。

3 年过后，他出来了，从此以后给人写字赚钱，偿还了债务。

现在有些人家还留有他的字，他的事例也常为一些人提起，用来鼓励后生进取。

从这位老先生的经历中，我们清晰感到，沮丧使人绝望，它是腐蚀人类理想的急先锋。有了沮丧的情绪，它就是一条藏在你身上的毒蛇，时时要将你毒害；它也是一条见不到、摸不着的绳索，紧紧要把你束缚住。

可喜的是，我们的主人公意识到——尽管是无意中知道沮丧的危害，无意中克服了沮丧所带来的情绪转化成练字的热情。最终，造就了他的成功。

有些人就是这样，遭遇了一点点挫折，便垂头丧气。不去克服困难，而是尤天

怨人，把自己装扮成世上最可怜的人，到处乞怜。不待沮丧来腐蚀他，而是他肆意地将沮丧的情绪浸入全身。

有道是“天助自助之人”，自己不占主动克服困难，只是羡慕甚至忌妒他人，这更要不得。

醒来吧，不要沉浸在沮丧之中，我的朋友，救自己的只能是自己。

那些一味任沮丧情绪肆虐的可怜虫，终将把自己输得一塌糊涂。

不要在情绪上被女人左右

男人与女人之间相互感染，相互吸引，无所厚非，这是上帝给人类的美妙绝伦的情感，没有人可以将其改变。但你是否有时察觉到：你的情绪常为女人所左右?

你不要企图禁欲，这样的话，上帝也不会给人宽恕。

在没有谈论本节话题时，事先说明一点，作者绝对不是要求读者作禁欲主义者，与女人绝缘。世界上除了男人，便是女人。在生活中，你不得不面对女人，你的母亲，你的妻子，你的女儿。男女之间有着天然的相互的吸引力。彼此对对方有影响。问题是，在与女人交往过程中，如何避免自己的情绪为女人所左右?

传说中，苏格拉底的妻子性格暴戾，动不动就对苏格拉底大发雷霆。有一次，他的妻子又向他大发脾气，苏格拉底不予理睬，淡然走出家门继续他的思考。当他走到门口时，他的妻子从楼上泼下一桶水，把他淋成落汤鸡，苏格拉底只是默默地掏出手帕，拭去身上的水，自言自语：“我就知道雷霆之后便是甘雨。”

假设你是苏格拉底，你能否做到这一点？我们当中有很多人都不会，我们的不会正是我们成不了苏格拉底的原因。这话也许过头了，但这多少有一些影子。

古代有个捕快，捉住了一个女贼，由于误了时辰，只得露宿荒庙之中。夜深人静，女贼意识到自己的处境和本钱，先是甜言蜜语诱骗捕快，尔后又许下美妙的诺言，又是向捕快眉目传情。捕快本是男青年，起初心中奇痒难耐，心神在美丽的女贼面前不得安宁。但一想到自己经受不住诱惑，一时不能自恃而干了蠢事的后果，便抓起一根树枝，在地上写着“不可以！不可以!”一次又一次，擦了写，写完又擦掉，直至心绪宁静。

我们不得不佩服捕快，他知道自己的情绪在此时多么重要，更重要的是在此时如何控制自己的情绪，作自己情绪的主人。假设捕快因一念之差，一时冲动为女色所诱惑，他的失职便会使他丢掉脑袋，更遑论成为一名优秀的捕快。

英雄难过美人关。可也有人说，每个成功的男人背后总有个女人。这实在令人费解，似乎是个悖论。

仔细推敲，便不难发现，那些成功的夫妇间，他们彼此相互影响，但更重要的是，他们这间懂得相互尊重，彼此珍重对方，而不是去苛求对方。

女人是男人一生不可或缺的伴侣，你避不了。因而重要的是，避免自己的情绪

为女人所左右。当开始发觉如此时，无须害怕，注意转移自己的注意力，多余的精力用在最需要的地方，慢慢使你的心绪安宁下来。

好女人，好妻子是你事业成功的帮助，也是生活伴侣，也是你避风的港湾。

记住，当你开始觉得自己围着女人转时，不要任其发展，控制住自己。任其发展，便会导致你事业的失败。

高智商男人这样赢得成功

（1）相信自己

相信自己并不是一句空喊的口号，它是对自我生命的承诺，是对自己生命的敬畏。

杰弗里·波蒂洛教授曾向人讲述过他早年的经历：

我小时候通过自己的努力，取得了好成绩，得到了老师的嘉奖——一本世界地图册。那时，年少的我特别神往埃及。不巧的是，当天轮到我为家人烧水洗澡。我一边看地图册，一边烧火，看图到了入迷时，竟忘了烧火。爸爸气不打一处来，从浴室里出来，怒斥了我一顿："我给你保证！你这辈子不可能到那么遥远的地方！"

那时我怔住了，我不晓得爸爸为何如此地生气，他为什么要说那样的话？我不断地反问自己，同时下定决心，一定要到那里去。

20 年后，我长大了。我第一次出国旅游，首选的目标便是埃及。那时的埃及还未向人开放观光金字塔。尽管如此，我还是去了，不为观光旅游，只为证明，我的生命不要被保证。

"我的生命不需要被保证。"你也许觉得杰弗里·波蒂洛教授这样做很傻，千里迢迢从英国到埃及去，只为证明那句也许是不经意的怒斥。

我想他不仅仅是为了证明这一命题，他是要让人知道你要成功，首先要给自己信心。

很多人就是这样，一开始有远大的目标，并为之开始奋斗。可往往遇到挫折便放弃了，或者遇有旁人说三道四，便收手不干。这样永远都无法达到成功的彼岸。他一辈子都在找寻自己的目标，却又常常抛弃目标。

有一个耳熟能详的故事。

四川有两个和尚，一个很富有，一个很贫苦。他们的志趣迥异，却有一点是相同的：他们都想到佛家圣地——浙江的普陀山去朝圣。一日，两人相遇，贫苦的僧人告诉富有的僧人说，他要到普陀山去。富有的僧人不觉好笑："你凭什么而去？"贫苦的僧人说："一个化缘的钵和一双腿。"富有的僧人嘲讽说："我曾经几次想买船沿江而下，都没有去成，就凭你可以到那里？简直是无稽之谈。"说完拂袖而去。

贫苦的僧人口称佛号而去，大步向前走。不几个月，两人又相遇。贫苦的僧人此时已从普陀山朝圣归来了。他向富有的僧人讲述了那里的礼佛盛事。向他诉说了

那里虔诚的佛徒。富有的僧人惭愧不已，羞愧而去。

从四川的西部到浙江的舟山群岛的普陀山，不知道有几千里，可为什么有钱、有物质条件的人去不成，而条件不好的人却去成了呢？不难发现，贫苦的僧人对自己满怀信心，不为困难所吓倒，相信自己，每向前一步就便是向佛祖走近一步。

相似的故事不胜枚举，最为著名的是《西游记》里的唐僧的原型——唐玄奘，在那个交通极为落后的时代，去印度取经。学习佛经，是一种奢侈的想法。可为了心中的理想，唐玄奘毅然决定西去，过沙漠，跨雪山，不辞辛劳，沐风淋雨，一路而去，取回佛经，为中印文化交流立下了功绩。他的这种不畏困难、执着相信自己的精神，值得后人仿效。

但有一点要说明一下，自信不等同于固执，自信不排斥他人的善意提醒。世事往往是这样的，当局者迷，旁观者清。

不听老人言，吃亏在眼前。对那些前人的经验不加分析，而在“自信”的名义下全部封杀的人最后倒霉的是自己。因而，在考虑他人意见时，加以理性分析，去粗取精，去伪存真，由此及彼，由表及里，才能最大程度地趋利避害，为自己的成功找到捷径。

（2）品格就是财富

品格是最宝贵的财富。它是人类的良好意愿和个人的尊严方面的财富。在这个方面进行投资的人们，虽然不能在世俗的物质方面变得富有，但是，他们可以从赢得的尊重和荣誉中得到回报。

天才生来便是要受人崇拜的，他的聪明是独一无二的，无人可以企及。而品格高尚的人往往被人视为楷模，加以仿效。

天才与生俱来比他人的智商高，似乎有点“得来全不费功夫”的意味，而高尚品格则不是天生的，它是人在生命实践中锤炼出来的，有可以让人学习的弹性空间，在生活中有着它独特的张力。

作为聪明人的诸葛亮，是人们崇拜的偶像，而作为品格高尚的诸葛亮，则更为人们所津津乐道。受人之托，忠人之事，诸葛亮“鞠躬尽瘁，死而后已”，忠心昭日月，成为人们仿效的楷模。而他智慧聪颖的一面，则只是每个人心中的海市蜃楼而已。

现在在更多的情况下，将智慧作为品德的一种表征。西方古希腊开始就把智慧、公正、勇敢、节制称为四主德，而其中的智慧只是统一一切德行的德行，即“智慧之根扎在美德之中，而不是美德之根扎在智慧之中”。

也许我们在小的时候，都曾听到这样的一个故事。从前，有一个人，他的名字叫孔融，他有很多的姐姐哥哥，他排行最小。有一次，有人给他家送来了一筐梨。他父母让他先挑个梨吃，他不加思索便伸手将最小的一个拿走。他的父母兄长很奇怪，追问他为什么不拿走最大的，而是拿走最小的呢？他认为他年龄最小，理应拿最小的，哥哥和姐姐年龄大应该吃大的。他这种谦让之美德，是一种自觉。并被传为千古佳话，人们常常用来教导自己的儿女。

(3) 学会尊重每一个人

人不是万能的，因而，即使从功利的角度来考量，也应该去尊重他人。何况，尊重更是体现人生美好品德的一个方面。

有一个妇人要买一辆白色福特车，作为她自己的生日礼物。不巧在车行里受到了冷遇，令她白白等上一个小时，为了打发无聊的时间，她便踱到对面一间车行里去。在对面车行里，店主当得知今日便是老妇人的生日时，马上热情地祝贺她“生日快乐！夫人。”然后吩咐店员马上去购买一束白玫瑰，作为生日礼物送给那妇人。

事情的结果再明显不过了，老妇人感觉到了受人礼遇，受人尊重，心里暖烘烘的，毅然买下该车行的车，尽管不是她想要的福特牌白色轿车。

那个懂得尊重他人、礼遇他人的店主不是别人，正是世界上最伟大的推销员——乔·吉拉德。《吉尼斯世界大全》里记载，他在15年里卖出了13000辆汽车，最多的一年竟卖了1425辆，平均每天卖出将近4辆。

在生活中我们不可能都成为生意人，像乔·吉拉德一样，每天卖出将近4辆汽车。但人不是万能的，你总有一种活不会干，得请教他人。就像做生意时，你面对成千上万的顾客，傲慢无礼，冷若冰霜，谁还愿意上你的店里光顾啊！因而，即使是从功利的角度来考量，也应该尊重人。先哲有云：礼貌使有礼貌的人喜悦，也使那些受人礼貌相待的人喜悦。

就是说，礼貌尊重就像一面镜子，你对他笑，他也便对你笑，他对他怒吼，他也对你怒吼。

在这个纷繁复杂的世界里生活，各类关系纵横交错。在处理人际关系时，尊重他人尤为重要。相互尊重是人类共处的金钥匙。

在生活中摸爬滚打，往往出现这种令人尴尬的场面。昨天你趾高气扬地轻慢一个人。可今天你穿着笔挺西装，信心百倍去面试，打开门一看，里面坐着的考官正是你昨日轻慢的人，在面试中，他难保不动手脚，即使他宽宏大量，可你心里好受吗？他越是宽宏大量，而你就觉得在他面前感到卑琐、渺小。此时，你是否为你昨日的表现而懊悔不已呢？

在此时，你最容易怨恨责怪谁呢？早知今日，又何必当初。你也许可以很“小资”地认为：此处不留爷，自有留爷处。但是你的人生又何尝有这么多的时间让你去挥霍呢？你愈是这样，那么你离成功就愈遥远。在你的视野里，成功只是海市蜃楼，你永远只有看的份儿，而没有享受的份儿。

当你遭遇此种情况时，千万不要泄气，年轻的朋友们，一位哲人说过，尊重和礼貌是儿童及青年应该特别小心养成的习惯。它是踏上社会的第一件大事。因此，我们从今天起，便开始从小事做起，尊重他人。

人不是万能的，你总会有你不能的地方，你无法面面俱到，具备任何一项才能。当你有求于他人时，要尊重他人，礼貌待人；在没有求于他人时，同样得保持谦逊之心，防止“平时不烧香，临时抱佛腿”。

(4) 逆境成才

尽管挫折与失意使人受到打击，但它又包含着智慧和哲理，它是到达智慧彼岸的桥梁和渡船。

人生便是一间学校，这里是一间宽进严出的学校。每一个有生命的人均是这间学校的生源，整个人生可以说就在这间学校里磨炼。优秀生都是那些后来的富有成就的人，那些人不仅学有余力，而且可以成为这间学校里的有效教材，以便用来教育学生。

在开始我们人生的历程前，一定要有思想准备，在生活中有顺境，但更多的是逆境。著名作家毕淑敏说过：我们无法预知生活历程的苦难，因为这在技术上达不到。

人的一生，不能庸庸碌碌地活着，总有一个方向，有一点理想，当你选定向前冲的时候，这时逆境便产生了。

你越是有一个抱负，有一个理想，要去建立别人未曾建立的功勋，那么你就要承担更多的责任和苦难。是呀，当你决定为自己的理想抱负前进时，你就要作好准备，有可能别人在享受生活乐趣时，而你却在承受苦难；有可能别人正在呼朋唤友，高谈阔论的时候，你却正在忍受孤独。这世界很公平，你要做多大的事，就要承担多大的苦难，这便是为何成功令人艳羡，令人仰慕，正是因为成功者闯过别人未曾涉足的禁区，承担起了别人不能或不想承担的苦痛。

富勒说过，人生要是太幸运了，则不知天高地厚，也不知自己的能力究竟有多少；若是太不幸了，则终其一生皆默默无名。

“什么是太幸运，什么是太不幸”了呢？这是一个很难界定的标准，这主要取决于你主体感受和心理承受力。有些人的心理承受力大，那些他所理解认同的不幸就相对少一些；有些人的心理承受力小一些，那么他所理解的世界便到处是灰色，到处是逆境，那就很不幸了。我们不妨举一个例子：

贝多芬是一个举世闻名的音乐大师，他的许多音乐作品至今为世人所喜欢。但我们去观照他的成功过程，就更加能够理解他的伟大。那时，正当是贝多芬在音乐上取得长足进步时，不幸发生了，他的耳朵时常“嗡嗡”作响，但勤奋的他不以为然，他起先还以为是因为过于疲劳，只要稍作休息便会好起来。可是情况并非如他所想的那样，过了一段时间，症状没有好转的迹象，才意识到可能是耳朵真的出毛病了。可为时已晚，他四处求医，什么方法都试过了，但依然不起作用，没有转好的迹象出现。他无可避免地失去了听力。

一个音乐家失去了听力，是怎样的一种苦痛？就像是一个画家突然间失去了双手，突然对所有的颜色失去感觉，变成为色盲。命运之神就是这么的冷酷。似乎要贝多芬放弃人生。我们不妨设想，一个音乐家他可以失去双脚，甚至可以失去双手，再甚至变成瞎子——像中国的民间音乐家彦钧华，俗称“瞎子阿炳”，但他绝对不能没有听力，音乐是一种美妙的声音，它必须借助耳朵传到音乐家的心灵，但这一渠道完全被截断，而且几乎不可能找寻到替代的工具。

上帝似乎要让贝多芬与音乐绝缘。但就是在这么一种极端恶劣的环境里，在这

种残忍的折磨里，贝多芬不屈不挠，与命运抗争，与不幸抗争，与逆境抗争，在没有声音到达的心灵里，他用心灵的声音反弹给世人。在这种厄运面前，经过不懈努力，他以惊人的毅力完成了《命运交响曲》、《英雄交响曲》等一批具有心灵震撼力的作品，这些作品正是他与逆境作殊死搏斗的声音，正是他胜利的凯歌。

承受苦难是一个哲学的问题。我们不妨这样理解，这个哲学命题便教我们如何去面对它，克服它。

说到这里，海德格尔有句话可以作为佐证。他说，人生就是一间学校。在那里，与其是幸福，勿宁是不幸才是最好的教师。在与命运与逆境抗争中，会不断成熟自己，充实自己，提高心理承受力。引用一句中国古话，便是“天将降大任于斯人也，必先苦其心智，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行弗乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能。”这些困厄其实是为了“增其所不能”，就是在厄运、逆境中成功。

年轻的朋友们，当你选择了前方，就要挺起胸膛向前走。人生的苦难我们无法去预知。在这个意义上说，人生其实就是一场光彩夺目的探险。与逆境斗，与厄运斗，其乐无穷，无论成与否，你都是一个胜利者。

（5）为自己减压

卢梭说过，除了来自健康、良心之外，其他的一切烦恼和忧愁都是无足轻重、不足为道的。同样地，除了来自健康和良心的压力之外，其他压力是不足为道的。

男人一生下来，便被赋予远胜于女人的更大的、更多的责任。在实际的人生历程和具体的人生操作当中，这些责任便转化为巨大的、无形的压力。压力来自四面八方，无所不在。在学校，要争取名次，要争取上重点；工作时，面对评职称，面对上司的压力；家庭里，上对高堂，下有儿女，中有妻子；社会的不一而足。压力几乎无所不在，如影随形地跟着男人一辈子，怎么躲也躲不过。

牛津大学一位心理学家指出，英国每天都有 27 万人因为与压力感相关的疾病而不能上班。压力感的影响对个人来讲，是一种严重的自我消耗，是阻碍成功的绊脚石。因而，对于压力我们必须着手去解决它，不要让它再来腐蚀我们。良好的解决方法，对于我们的成功无疑是一种莫大的促进。

圣诞节前一天，邮局里挤满了人，排着长长的队伍，大家焦急地等待着。站在牛津学者后面的一位女士更是烦燥不安，心急火燎。这时学者让出了他的位置，示意那女士到他的位置上去。那女士先一怔，继而瞪大眼睛看着那位学者，再看前面的长龙。尔后，那女士便马上轻松下来，并且表示了歉意。这位学者高明地指出：烦恼并不能使排队的人数减少，所以，与其烦恼万分，不如改变态度，静心等待。

在学者的话里透露着这样的玄机，那就是以平常之心居之，切莫操之过急。如果套用爱因斯坦的“相对论”——也许这样套用不是太确切，那就是，你越是烦燥不安，你就越觉得等待的漫长，你越能够品偿到等待的苦涩；而假如你是以一种平和之心，宁静之心去等待，那么再长的等待也只是“弹指一挥间”。

有一个非常流行的故事。有一个妇人有两个女儿，一个卖雨伞赚钱，一个卖扇

子营生。老太太生活安逸，衣食无虞，可她却天天愁，晴天愁，雨天也发愁。她觉得如果是晴天，那么她的卖雨伞的女儿的生意便会大打折扣，如果是在雨天里，她又忧愁她那卖扇子的女儿，担忧她的扇子卖不出。就是这样，她每日忧愁，天天愁眉不展。这时有一个聪明人就劝她，你为什么不这样想呢：如果是下雨天，那么，你那卖伞的女儿便赚了，如果是天晴，另外一个女儿的扇子就有人买了呀。

老太太听了后，非常高兴，自此以后，她天天高兴。老太太的高兴无法解决她两个女儿之间的不协调，你也许觉得她高兴得可笑。但你若是退一步想，她的担忧是有助于她两个女儿的吗？这种担忧徒增老太太的心理压力而已，百害而无一利。

故事里的聪明人的一段话，倒可以为我们提供一些有益的启示，换一个角度去思考问题，就可以摆脱压力。即便无法摆脱压力，保持愉快的心情也有助于你去释放压力。

铁人王进喜说："井无压力不出油，人无压力轻飘飘。"因而，寻找绝对无压力情况，就像寻找真空一样的困难。

当你面对压力时，除了抱着平常之心，清静之心和换个角度想问题之外；还要去解决它。寻找压力根源，进而设法解决它。

压力，它是无处不在的。上帝很公平，在你想到达的目的地里，有着胜利者殊荣；同时，他也设计了许多压力在路程之中。就是说，你想做出多大的成就，就必须承受多大的压力。

藐视压力，换个角度去考量压力，从生活的巨大压力中解脱出来，便又向成功的彼岸迈出了一大步。

志当存高远

立志要高，立志高了，才可能制定出战略；才可能一步步地按照你的立意去做。

1984年，中关村街上哗啦一下办起了一片公司，而柳传志的名字就像今天中关村众多小公司老板的名字一样普通得让人容易忘记。柳传志的创业史无疑是一个传奇。这个传奇的意义不仅仅在于他领导的联想由11个人、20万资金的小公司，用14年时间成长为中国最大的计算机公司。更重要的是，传奇故事对许多立志创业的青年人来说，是一种激励，这个传奇让每一个中关村创业青年都可以怀有这样的一个希望——"如果我足够地努力，也可以像柳传志那样地成功。"柳传志以亲身经历告诉青年人，创业成功所必需的要素其实并不多。另外，"十五大"鼓励多种所有制并存的政策，也使柳传志乐观地认为："今后一个时期会涌现大量的创业者，因为创业的难度大大降低了。"

在谈到创业心得时，柳传志如是说："首先要立志高，立志高了，才可能制定出战略，才可能一步步按照你的立意去做。立意低，只能蒙着做，做到什么样子是

什么样子，做公司等于撞大运。当时典型做生意的办法有三种：一是靠批文；二是拿平价外汇；三是走私。而我们不想这样做。1987、1988 年的时候，公司高层就此发生过一次讨论。我们的办公室主任一心想要我们公司办成像科海那样——总公司下面一大堆小公司，每个公司都独立做进出口，虽然每个公司都在做重复的事情，但是每个公司都赚钱。我原本并没有强调‘大船结构’，当时提出‘大船结构’是为了反对‘小船大家漂’。”

柳传志对立意高低有一个比喻：“北戴河火车站卖馅饼的老太太，分析吃客都是一次客，因此，她把馅饼做得外面挺油，里面没什么馅，坑一把是一把，这就是她的立意。而盛锡福鞋帽店做的是回头客，所以，他的鞋怎么做也要合适。”柳传志认为，同样是卖馅饼，也可以有立志很高的卖法，比如，通过卖馅饼，开连锁店。柳传志强调立意，是因为他明白，在公司发展进程中，肯定会遇到各种各样的难题，只有立意高，才能牢牢记住自己所追求的目标不松懈，才能激励自己不断前进；其次，如果立意不高，就不能不停地提出新的、更高的目标，那么，稍有成功就会轻易满足；第三，立意高了，自然会明白最终目的是什么，不会急功近利，不在乎眼前得失。

（1）争取追随者

振臂一呼，应者云集的领导能力决不是一个领导职位就能赋予的，没有追随者的领导剩下的只是职权威慑的空壳。是追随者成就了领导者，领导的过程就是争取追随者的过程。柳传志争取追随者的第一步——“人行得正”。在公司里面，柳传志对职员要求严格，大家还都信他，甚至离开公司的人，想自己发展的人，也不会出去说联想不好。“这其中，有一点很重要，那就是决不搞宗派，决不给自己谋私利。不仅是不谋私利，对人处事还要公正。今天我把他教训了一通，明天当他发现，其他人犯了同样错误也一样要挨训的时候，他就不会感到委屈。”柳传志说。

争取追随者以身作则，身先士卒很重要，“要部下信你，还要有具体办法，通过实践证明你的办法是对的。我跟下级交往，事情怎么决定有三个原则：同事提出的想法，我自己想不清楚，在这种情况下，肯定按照人家的想法做；当我和同事都有看法，分不清谁对谁错，发生争执的时候，我采取的办法是，按你说的做，但是，我要把我的忠告告诉你，最后要算后账，成功与否要有个总结。你做对了，表扬你，承认你对。我再反思我当初为什么要那么做。你做错了，你得给我说明白，当初为什么不按我说的做，我的话，你为什么不认真考虑；第三种情况是，当我把事情搞清楚了，我就坚决地按照我想的做。第二种情形很重要，不独断专行，尊重人家意见，但是要算后账。这样做会大大增加自己的势能。”

“其次，是取信于领导，取信于用户和合作者，取信于员工。说到的事情一定做到，要不然，你就别说。联想订的指标全都不高，联想定的指标肯定是超额完成，谁也不敢说大话。另外，公司立的规矩一定要不管不顾地坚持。比如公司开会迟到罚站的规矩。传了十几年了，传下来不容易，因为不断地来新人，谁不信这个。”在领导方式方面，柳传志认为，当企业小的时候，或者刚开始做一件全新的

事的时候，一定要身先士卒，那个时候，领导是演员，要上窜下跳自己去演。但是当公司上了一定规模以后，一定要退下来。“要做大事，非得退下来，用人去做。如果我一直身先士卒，就没有今天的联想了，我现在已经退到了制片人的角色。现在，我只是谈谈未来的方向。”

（2）我怎么选年轻人

柳传志选年轻人第一要看有没有上进心。“年轻人能不能被培养，上进心强不强非常重要。联想要培养的是在乎舞台和自我表现机会的年轻人，要培养能把自己的事业同国家富强结合在一起的年轻人，其实，这样的人不在少数人，大部分人都有这种强烈的感觉。看足球的人那么多，其实就是想看中国赢。老百姓看中国队踢输了，那种表情，实际上是一种爱国的表现。男子汉如果没有这种劲头，他就没什么意思了。企业真正要做好，总得有一批这样的人，真的是为国家，为民族富强，把职业变成事业的人。”

“第二，这个年轻人的悟性要强。什么能妨碍悟性的发展？是自己对自己评价过高。悟性无非是善于总结的意思，但过高看自己，容易忽视别人的经验，不能领悟别人的精彩之处，这种人挺多。有很多人有一定的能力，聪明而已，达不到智慧的程度。有的人个性很强，强到外力砸不破的时候，这个人也没有培养前途。另外，人如果不能有自知之明，同事做了八分，他也做了八分，他把他做的事看成十分，把同事做的事看成六分，他要这么看，关系就没法相处，也没法进步。”

1983～1984年间，柳传志曾在科学院干部局干过一年，他所在的处是领导干部处，专门定各个研究所的党委书记和所长。“如果院党组成员对这个所的情况了解，我们说什么话都没有用，如果他不了解，那么我们说什么是什么。但是，我们又能够对那个所了解多深刻呢？选拔干部的标准是革命化、年轻化，非常泛泛，很空，符合标准的人，很多很多，就像我选对象，没见面之前，一个1.72米、一个1.71米，选1.72米的吧，其实1.72米比1.71米差多少。”

柳传志说：“关于选拔青年干部的问题，我很尖锐，开会的时候，我会突然指出他的问题，我觉得年轻人和我说话的时候会紧张。怎么才能让年轻人在短时间内很好地展现自己的才华，是我最近经常琢磨的事情。”

上面是网上一位记者对柳传志的采访，这便是柳传志的创业成功点滴。他的成功，无疑给了我们很大的启发，那些创业传奇是不可多得的、活生生的好教材，有待于年轻人用心去学习，去探讨。

第四章　男人的灵感

灵感与潜意识

(1)“像患睡行症的人在梦中作成”

十五六岁的少年已有了对异性的爱慕，但过早恋爱无益于生理、心理健康，加上社会压力，这种爱只能深深地埋在心里。少男少女之所以爱读歌德的《少年维特之烦恼》，就是因为作家写出了他们不为人理解的心理，引起了共鸣。

歌德是德国著名的文学巨匠，他在回忆这部小说的创作过程时曾这样谈道：“有一天，我听到许多人在谈论一个人因偷偷爱上一位姑娘而自杀的事。突然间犹如一根火柴擦亮了黑暗的世界，使我看到了隐藏在大脑深处的全书框架。过去的生活积累泉涌而出，只花了两个星期就把书写成了。”写完后，在将原稿从头至尾细读时，他自己也觉得奇怪：就这么毫不费力把书写成了？后来，有人问他这本书是怎么写出来的，他说：“这部小册子好像是一个患睡行症的人在梦中作成的。”



在《少年维特之烦恼》创作之前，歌德曾创作过抒情诗，他把这些抒情诗献给了最初的恋人布里翁。当时，歌德在斯特拉斯堡获得法学博士学位。同时，通过与赫尔德的结识，形成对艺术创作的新观点。歌德认为，艺术家应是感情的多种表现形式的创造者；诗歌应成为人类富有创造性和生命力的语言……歌德的抒情诗正是在这些观点的指导下写成的，并开创了德国抒情诗的新时代。对莎士比亚的崇拜又激起了歌德的创作热情。不久后在魏茨拉的一次舞会上，歌德遇上一位名叫夏洛蒂·布甫的姑娘。歌德被她所倾倒，他的爱恋、他的

狂热、他的不被人理解的痛苦……构成了他生活经历的一部分，并在《少年维特之烦恼》中留下踪影，从而使这部小说为世人所倾倒。

（2）艺术家无力控制自己

巴尔扎克是法国19世纪伟大的批判现实主义小说家，也是世界公认的天才小说家。巴尔扎克年轻时偏爱文学，想走文学创作的道路，但他父亲却要他当一名律师。在争论之下，巴尔扎克与父亲达成一个协议：父亲答应给巴尔扎克两年文学创作试验，每天只有4个法郎的生活费。就这样，巴尔扎克于1819年8月在一个阴暗的小房子里开始了他的创作。最初的创作并不顺利。后经过十年的努力，他的第一部小说《朱丽安党人》正式出版。巴尔扎克的小说人物形象鲜明，显示了他透视人物心理活动的非凡的观察力和丰富的想像力，这不仅表现在他的作品中，还表现在他创作的过程中。

据说有一天，巴尔扎克的一位好友来到巴尔扎克的门前，正待敲门，忽然听见巴扎克在屋里大声嚷道："混蛋！我要给你好瞧的！"那位好友以为巴尔扎克与别人吵架，立即破门而入，发现屋里只有巴尔扎克一个人。细问之下，才知道巴尔扎克在创作中产生了幻觉，仿佛对着真人一样，正在大动肝火地痛骂作品中一个坏蛋的卑劣行径。

巴尔扎克写小说，常产生这种幻觉。他仿佛每时每刻都和小说中的人物在一起，同他们一起高兴，一同叹息。他在创作《欧也妮·葛朗台》时，写到女主人公的自杀，悲痛之极，正好有个人到他家里，沉浸于悲痛之中的巴尔扎克突然满面怒色地站起来，对着那人大声嚷道："你，你，使这个不幸的少女自杀了！"他的朋友对此感到莫名其妙，吓得退了几步。后来才知道，他完全沉浸在小说的人物背景之中。

巴尔扎克谈到这种创作现象时坦率地说："艺术家无力控制自己。他在很大程度上受一种擅自行动的力量的摆布。""某一天晚上，走在街心，或当清晨起来，或在狂欢作乐之际，巧遇一团热火触及这个脑门，这双手，这个舌头，顿时一字唤起一整套意念：从这些意念的滋长、发育和酝酿中，诞生了显露匕首的悲剧、富于色彩的画幅、线条分明的塑像、风趣横溢的喜剧。""这是转眼即逝、短促如生死的一种幻象。"这些，都是艺术家在劳动中感受到的艺术灵感。

灵感的创新与妙用

（1）狗与地应力

狗与地应力是风马牛不相及的两样东西，但在著名地质学家李四光的头脑里却有着偶尔的但又是特殊的联系。

在40年代的一天，李四光家里的一条狗跟着小猫钻洞，但是怎么钻也钻不进去，急得汪汪直叫。李四光的女儿跑来赶狗，李四光笑着说："你是不是学学牛顿，

在这个洞旁边再开一个阿龙（狗名）可以通行的大一点的门呢?”当时正在研究地质学的李四光这么一提牛顿，却意外地启发他联系自己的课题，想起反作用力，从而提出了“地应力”这个概念。在“地应力”这一概念的基础上，李四光用力学的观点研究地壳运动的现象，探索地壳运动与矿产分布的规律，把各种构造形迹看作是地应力活动的结果，建立了“构造体系”这一地质力学的基本概念，并以此为据，分析了我国东部地质构造特点，认为新华夏构造体系的三个沉降带具有广阔的找油远景。以后，大庆、胜利、大港等油田的相继发现，证实了李四光的科学论断。

李四光在研究地质方面有着敏锐的观察力和思考力，又注重实地考察。他通过对我国庐山、黄山、太行山等地的考察，以大量翔实的材料推翻了国际上一些权威者认为的中国无第四纪冰川的错误结论。而引起李四光对我国冰川遗迹注意的是一次偶然的发现。

那是1921年，他到河北省沙河县进行地质考察，突然他被远处的一座小山吸引住了。这座小山外貌独特，山的表面圆滑且又孤独地矗立在那儿。进一步的考察发现，小山旁有躺着和堆积着的大石块，上面有着侵蚀的痕迹。这里难道是冰川遗迹？后来的考察研究证实了他的想法。

（2）岳飞两施“反间计”

岳飞是南宋时的民族英雄、抗金名将。建炎四年，他带领宋军北上抗金中，得知原宋朝的官员刘豫投降了金人，并和金人一起攻打宋军，成为宋军北上的一大障碍。岳飞想，要抗击金兵，刘豫不能不除，但怎样才能铲除刘豫这一叛将呢？通过各方面的调查，他了解到，刘豫虽与金将粘罕关系密切，但金国元帅对此十分忌恨。

一天，恰好有士兵捉到一个金兀术派来的间谍，于是岳飞灵机一动，叫人带上那个间谍，故意认作是自己派出去的人员，并责问他说：“你不是张斌吗？前些日子派你去后信息全无，我只能又派人去联系。现在刘豫已经答应到冬天把金兀术引到清河，和我共同夹击，上次你为什么不把信送到呢?”间谍开始以为岳飞要将他杀死，吓得哆哆嗦嗦，后见岳飞将他当成送信人张赋，想不承认，但转而一想，还不如顺水推舟，冒认张赋，免得一死。这时，只听见岳飞又对他说：“这次我饶恕你，但还有一封信你一定要送到刘豫那里，叫他在约定的日子里按所定方案行事，千万要注意保密。”说完，把封成蜡丸的信给了那个间谍。这个间谍暗中窃喜，以为自己既保住了性命，又窃得重要情报。回到金国，马上把信献给金兀术。金兀术一看，勃然大怒，立即将刘豫充军到临潢。

就这样，岳飞以异乎寻常的一招，不动声色地铲除了叛敌，又为北上抗金扫清了障碍。

岳飞在带兵抗金中，经常能根据军情的变化，灵机一动地做出异于常规的决策，达到克敌制胜的目的。一次，岳飞领诏招降曹成。曹成得知后，便把军队化整为零，分成几路逃走。当岳飞率军进入贺州境内时，抓到了一个曹成派出的间谍。

岳飞灵机一动，叫人把间谍捆绑在自己的军帐之外，自己则当作不知道帐外有个捉住的间谍，仍在帐中为军粮问题与手下的指挥官交谈，并大声吩咐明日赶赴茶陵。当岳飞调遣完毕后，又装作刚刚看到那个绑着的间谍，便做出对自己刚才的行动有点懊悔的样子。那个间谍对岳飞在军帐中的讲话听得一清二楚，后来又见他的看管不严，抽个空子就逃跑了。间谍逃回曹成处，就汇报说岳飞因军粮原因将撤军。曹成听后大喜，准备第二天就围追岳飞的军队。第二天天还未亮，岳飞的军队已悄悄地赶到曹成的驻军地，趁曹成无备，一举破曹成的兵寨，迫使曹成投降。

（3）花园中的圣母

拉斐尔是意大利文艺复兴时期的杰出艺术家。他自幼就受其父亲的影响，接受了美术和人文知识的教育，在以后的艺术生涯中将人文主义的哲学观念贯穿于艺术，并在罗马声名远扬。《花园中的圣母》是他的名画之一，画中的圣母美丽慈祥，洋溢着幸福和青春。据说这幅画是拉斐尔在“山穷水尽疑无路”时的偶然一得。

那时，拉斐尔正在苦苦构思一幅圣母画，但无论怎么画，圣母的形象总是不那么令人满意。他画了又改，改了又画，很长时间始终没有画成。一天，拉斐尔搁下手中的笔去公园散步，公园中清香的空气、娇艳的花儿是那样的令人陶醉，他慢慢地踱着步，欣赏着周围的一切。忽然，一个在鲜艳的花丛中剪枝的姑娘的身影映入他的眼中，她是那样的美丽、纯朴、温柔，拉斐尔被深深地吸引住了。这一富于魅力的形象拨动了拉斐尔头脑中的弦，他立即拿起画笔，绘下她优美的身影。后来，他就以此为模特，创作了名画《花园中的圣母》。在这幅画中，拉斐尔的人文主义思想与其画面融为一体。

此曲只应天上有——神奇的灵感

（1）从醉酒中获得的灵感

美国华裔科学家朱棣文教授因成功地开发出“激光冷却原子”的技术，获得1997年的诺贝尔物理学奖。在此后的一次专题报告会上，朱棣文教授谈到，实验的灵感来自观察纽约北部曼彻斯特大学醉酒人的蹒跚行走。

在大千世界中，一切物质都在一定的空间不停地运动，只是其运动速度各不相同。原子是组成单质和化合物分子的微粒，它的运动速度达到每秒500米左右。由于原子的快速运动速度，长期以来，科学家们难以对它进行更深入的观察和研究。早在60年前，理论物理学家就发现，当物体温度由室温陡然降到绝对零度（零下273摄氏度），原子运动速度会陡降至时速不到1公里。但几十年来，没有科学家能够进行实验来达到这种状态。1975年，美国斯坦福大学的肖洛和汉斯等物理学家提出一个物理思想，即将激光的光子动量传递给原子，形成辐射压力业阻止原子的热运动，使原子气体的温度降低。

20世纪80年代初，做了几年博士后的朱棣文设想用六个方向激光束对原子进

行照射，来达到冷却原子、减慢原子运动速度的目的。因为激光束是由大量光子组成的，当原子受到激光束照射时，原子会吸收光子。它每吸收一个光子，不仅会吸收它的能量，还会吸收这个光子的量，从而使原子的温度降低，运动速度减慢。但这一过程极其短暂，只有 30 纳秒。当原子受到激光束的照射时，在一秒钟内，原子就能吸收极大数量的光子，这样，在光的传播方向上，原子所受到的光压力就要比重力大 10 倍。如此大的光压力就会迫使原子的运动速度减慢到如同一条小虫在蠕动时的速度，此时的原子温度也会随之冷却下来，人们就有足够长的时间来观察和研究原子的状态。

1985 年，朱棣文和他在贝尔实验室工作的同事设计了几人不同的实验，但仍无法突破“如何利用激光让原子冷却下来”这一难题。有一天，朱棣文突然想到他在纽约州北部就读罗彻斯大学时，那里的天气非常冷，天气冷时人们就喝酒取暖，所以大学里喝酒的人很多，常看到喝醉酒的人蹒跚地走在大街上。这些醉酒的人走路左摇右晃，往往越走越往低处走，不可能往车顶跳，这是一种惯性的使然。那时他灵光一闪，想到在不同激光束作用下的原子，依照惯性，应该也是往能阶低的地方走，所以问题的关键就在如何利用激光束的作用，设计出一个接近绝对零度的陷阱，来降低经过此陷阱原子的能阶，进而达到捕捉原子的目的。以后，朱棣文和同事们经过多次实验，终于成功地达到理想的实验状态。在专题报告中，朱棣文教授形象而又实在地将由激光束形成的这种用来冷却原子的介质称为“光学粘胶”。并介绍说：“此时的原子仿佛掉进了一个光子的海洋中，它无论向哪个方向运动，都会受到巨大的阻力。”

朱棣文的出色工作，使科学家们从此就可以将原子“抓住”，不让它们乱跑，也就能对悬浮在空间近乎不动的原子进行研究。许多科学家称道：这项出色的工作不但有科学理论上的意义，也有实际价值。杨振宁教授认为朱棣文等人开发的这项新的实验技术，“为后来创造出‘玻色——爱因斯坦凝聚’现象的工作铺了路”。我国的量子光学家认为，从朱棣文等人的古研究工作出发，有可能引申出稀薄气体中的破色——爱因斯坦凝聚，并由此而引出一个崭新的领域——原子激光器的工作。

无论是理论创造还是发现，往往都有行踪诡秘的灵感女神的光临，而一旦出现突发性的灵感，探索者头脑中便会如电光一闪，思路接通猛然醒悟，一下子跃上一个新的境界。朱棣文的成功再次证明了这一点。

（2）梦中旋转的蛇

凯库勒是德国化学家，长期从事分子结构的研究，为有机化学现代结构理论做了奠基工作。年轻时，凯库勒曾就读于吉森大学，原想成为建筑师，后来听了化学家李比希的实验课后，被化学发展的美好前景所吸引，在其影响下转向化学。虽曾一度受到家人反对，但他凭着不懈的努力，与化学接近，得到化学老师——以发明磷火此而著名的弗里德希·莫登豪尔的指导，并在李比希的实验室里从事分析化学实验，获得博士学位。由于早年受到建筑方面的训练，使凯库勒在热拉尔有机结构

类型论的基础上，发展了自己的理想，形成了自己独特的有机化学方面的结构理论。

1858 年，凯库勒在比利时根特大学任化学教授。传说有一天他外出，在公共马车上打瞌睡时想出了碳链结构式，从而确立了有机化合物中碳原子为 4 价的理论和碳链学说，他的这一成就打开了对脂肪族化合物了解的途径，并几乎同时被库珀所宣布。而他对苯分子的环形结构式的研究获得成功，则是 1865 年在根特的书房里打瞌睡时得到的一种想法而引起的。

当时，凯库勒正研究苯及其衍生物的结构，并作为讲授芳香族化合物一章中的教材内容。一天晚上，他在书房里写教科书，写得太累了，不知不觉在火炉边打起了瞌睡，做起了梦。梦中见到了赫尔利茨伯爵夫人宝石戒指上的蛇，那是许多年前的事，赫尔利茨伯爵夫人家发生火灾，由于凯库勒的家就在赫尔利茨伯爵夫人家的对面，目睹了火灾的发生，因而被传到法庭作证。当时，赫尔利茨伯爵夫人丢下了一枚贵重的宝石戒指，戒脂上的图案是两条蛇，一条是黄金做的黄蛇，一条是白金做的白蛇。该枚戒指后来在仆人那里查到了，但仆人咬定戒指在 1805 年就有了。为此，法庭请李比希化验作证，指出了白金是从 1819 年起用于首饰的，以证明仆人的谎言。在那次法庭休息时，李比希曾拿出那枚玉石戒指给凯库勒看过，凯库勒被黄白两条蛇缠绕的生动图案所深深吸引，久久不忍离去。现在，他又梦见了宝石戒指上的蛇，而蠕动的蛇变成了碳原子，如炉中柴火一样闪着火星，一会儿又弯曲盘绕。突然，他见到其中一条蛇咬住了自己的尾巴，这幅图案在他的眼前嘲弄般地旋转不已。凯库勒惊醒了，醒来之后，激动不已，他根据梦中的启示，花了整夜工夫弄清了苯的六角形结构式，这就是苯环碳链的新结构式，也是苯的第一个环状式。凯库勒以此写出了论文，并于 1865 年 1 月发表在《科学院通讯》上。近代化学用 X 射线对芳香化合物结构的研究，证实了这种平面六角环形，这个研究成果对有机化学的发展起了重大作用。这种怪异的思维方式令人拍案叫绝！

其实，“日有所思，夜有所梦”，凯库勒苦心研究的专题，他的建筑学与化学知识，他以前见过伯爵家的蛇形戒指，不过借助梦境得到了一次奇妙的知识重组，而导致了他的创造性发现。

(3)“魔术”的启迪

“嘀嘀嗒，嘀嘀嗒”，在现代化的今天，电报已是不可缺少的通讯工具，有了它，时间会缩短，千里之外的空间并不显得遥远。但人们可知道，电报的发明者莫尔斯纯粹是由于一件偶然的事情，萌发了发明电报的念头。

莫尔斯原是一个画家。1832 年秋的一天，他乘萨里号油轮从法国回到美国。在船上，有一个名叫查尔斯·杰克逊的青年医生当众表演了“魔术”：他在桌子上放了一块上面绕有绝缘铜丝的马蹄形铁块。他把铜丝一通电，那马蹄铁仿佛有一股无形的力量，把铁钉、铁片吸了过去。他把电源一切断，铁钉、铁片立即掉了下来，那无形的吸引力马上消失了。这个魔术引起了莫尔斯极大的兴趣，他自己动手，连续做几次，并且第一次懂得：当电流通过线圈时，由于电磁感应，产生了磁性，所

以能够吸引铁片。

这件偶然事件，激起了莫尔斯丰富的想像力：电流这样神速，能不能用电流传递信息呢？从此以后，他把全部精力投人到了一个全新的领域。他已经41岁了，有人劝阻他，有人讥笑他，他全然不顾。1835年他完成了电报的最初设计模型。1838年他又制定点线系统，这一系统即是后来世界通行的莫尔斯电码，它使电报可以通过不同长度的电脉冲或灯光等可见光进行信息的传递。就这样，莫尔斯经过不懈的努力，终于发明了电报机。他开设的第一条电报线，是在美国国会财政支持下，从巴尔的摩到华盛顿。1854年他获得了电报专利权。由于电报的发明，使他财富大增，在晚年，他热心于慈善事业。

这是通讯技术领域的一个灵感思维实例。在专业分工越细的今天，一名画家在看了一名医师的“魔术”表演后便下决心去从事发明电报的工作，这简直是不可思议的事，然而莫尔斯却凭着一时萌生的灵感，硬是把自己的全部精力投人到一个全新的领域，并获得了巨大的成功，这不能说不是发明史上的一个奇迹。

（4）他敲开了哲学王国的大门

卡西尔是德国哲学家，因创造符号学而闻名于世。卡西尔小时候就富于冒险精神，10岁时能轻而易举地横渡的奥德河。高中时，他是班上公认的最好的学生，老师经常为他知识的深度和判断力的准确而大为吃惊。为此，曾有人说他是哲学家的苗子。18岁时，卡西尔进人柏林大学读书，在当时新康主义的影响下，卡西尔阅读了康德的全部著作，以及大哲学家柏拉图、笛卡尔、莱布尼茨等人的著作。以后，又到马堡大学，成了新康德主义马堡学派创始人赫尔曼·柯亨的学生。卡西尔在参加柯亨教授的第一堂讨论课上，通过回答柯亨提出的一个哲学难题，就使柯亨看到其哲学方面的实力。柯亨课后曾对人说起，卡西尔这个人从他这里已经没有什么可学的了。当一个学期结束时，卡西尔已经成了学生中公认的领袖。

卡西尔那惊人的知识，主要得益于他超凡的记忆力。对此，柯亨也曾提到，说卡西尔能整页地背诵几乎所有古典诗人和哲学家的作品。这种超常的记忆力一直保持到他生命的最后时刻。这种记忆力不是一种被动的能力，它经常与观察问题的本质因素、把握问题之间原始关系的敏感的判断力共同作用，形成创造性的精神吸收过程。1910年，卡西尔发表了他的第一部重要著作《实体与功能》。由于这部著作的基本概念和整体结构都充满了不合传统的创新意味，使这部著作在若干年后才得到学术界和有哲学兴趣的学生们的认可。1923—1929年，卡西尔发表了真正代表他哲学思想的巨著《符号形式的哲学》。在这部著作中，他以大量的历史资料为前提，对符号形式的普通理论以及语言、神话及科学认识问题进行了深刻的、鞭辟入里的分析。

对于符号哲学思想的形成，卡西尔是这样描述的：有一天，当他乘车回家时，符号形式的概念突然闪现在脑际，几分钟后他到家时，一部新著作的写作计划已经成竹在胸了。他清晰地感觉到，康德和柯亨的认识理论是片面的，那种仅把理性作为开启理解现实之门的钥匙的看法是不正确的。假设人类灵魂与现实之桥是整个人

类的心灵，包含着它的全部功能与冲动，它的全部想象、情感、意志和逻辑思维。这一切，决定和形成了我们的现实概念。卡西尔说："现实的真正概念不可能被表达成一个存在的简单和抽象的形式，它实际上包含了全部丰富多样的精神生活……在这个意义上，任何新的'符号形式'——不仅指认识的概念和体系，而且包括艺术、神话和语言的直觉世界——都再现了一个由内到外的内容，一个世界和心灵的综合，它独自为我们创造了一个二者真正的统一体。"整个现实世界只有依靠某种精神意象——符号形式的帮助方能得以把握，而哲学的任务恰恰就在于对决定着这些符号结构的心理功能加以理解。原始图腾的奇异形象可以与现代四维空间的概念完全不同，但是它们同样显示了内在结构的规律性，它们同样被归结为人类心灵的某种基本功能。

卡西尔在哲学上的成果是多方面的。1906 年始，他发表了著作《认识问题》。1940 年共出 4 卷。该书出版后，就得到世界各地哲学学生的认可，成为学习人类思想史的必读书。在哲学史方面的著作还有《文艺复兴哲学中的个人和宇宙》、《柏拉图主义在英格兰的复兴》等。《人论》是卡西尔研究人类文化现象学方面的成果。1944 年，又出版了他用英文撰写的《人论》，书中，他对符号形式的哲学以及在不同人类文化领域的运用做了总体性的说明，卡西尔被西方学术界公认为本世纪以来最重要的哲学家之一。在西方世界影响甚广的《在世哲学家文库》将他与爱因斯坦、罗素、杜威等相提并论，专门编了一本厚达近千页的《卡西尔哲学》作为该书的第六卷。

这是哲学研究领域灵感思维的一个实例。当代国际著名哲学家卡西尔的符号学构想形式于乘车回家时突发的灵感之花。当符号形式的概念突然闪现在他脑际后，一部新著作的写作计划就在回家的路上酝酿成熟了。这一典型案例，说明灵感思维不仅光临艺术家，不仅是形象思维的扩展，而且同样可以在最抽象的哲学王国中开出最富有创造性的思维之花。

（5）澡盆里的发现

公元前 3 世纪的叙拉古城，一个赤身裸体的人突然跑出澡堂，在大街上高声喊叫："我发现了，我发现了！"这个人就是世界有名的科学家阿基米德。

事情原来是这样的：希罗王叫工匠造了一项王冠，王冠制成后，希罗王却怀疑王冠里掺进了白银，就叫阿基米德加以检验。阿基米德为此绞尽脑汁，整天像被妖魔迷住了一样，经常忘记了吃饭，洗澡时也常常呆坐着。一天，阿基米德又去澡堂洗澡了，当他走进澡盆，把身子泡入水中时，盆里的水溢了出来，望着从盆中溢出的水，阿基米德忽然有悟：他所排出的水在体积上和他的身体有关。因而马上想到掺上白银和合金比较轻，纯金比较重，同样重的合金体积要比同样重的纯金体积大，因而会比同样重的黄金排出较多的水。这个发现使阿基米德欣喜若狂，接着出现了开头的一幕。就这样，阿基米德发现了著名的"阿基米德原理"——浮力定理。他在其著作《论浮体》一书中说细论述了这一定理。

阿基米德是古希腊著名的数学家、科学家、发明家、理论力学的创始人。他于

公元前约 287 年生于西西里岛的斜拉古城，是天文学家之子。他除了发现“浮力定理”外，还发现了“杠杆定理”。他为此曾宣称：“只要给我一个立足之处，我能够移动地球。”他还制造了凸玻璃镜，将太阳光集中反射，烧毁了罗马人的战船。当罗马人攻占叙拉古城时，阿基米德正在沙地上沉浸于他所画的数学图形中，那些罗马人拉他的时候，他还大喊：“让我把图画完！”但一颗天才的头脑终究未逃过战争的厄运。

在常人眼里，大科学家往往是行为难以理喻的怪人。阿基米德的行为就怪得出奇：在澡堂里悟得“浮力定理”后，居然赤身裸体跑到大街上去高喊：“我发现了，我发现了！”攻破叙拉古城的罗马人已将刀放在他脖子上时，他还在大喊：“让我把图画完！”其实，这些怪诞的行为是思想高度集中、思维高速运转的表现。一旦人的思维进入入迷状态，事业的成功也就离他不远了，这就是我们从阿基米德的古怪行为中获得的宝贵启示。

（6）球王的“快乐症”

贝利是世界著名的足球运动员，每当他出现在足球场上，犹如一匹黑马奔驰在战场上，他敏捷的身影、充沛的精力、娴熟而精湛的球艺、镇定自若的神情，如人无人之境的运球和传球，以及出人意料的临阵一脚，都使观众为之惊叹和倾倒。而球队的队员们更是从他身上获取到必胜的信念和力量。他曾率领巴西队连获 1958 年、1962 年、1970 年“世界杯”冠军，并因此而永远保持“世界杯”冠军奖杯。

1969 年 11 月 20 日在他平生参加的第 909 次比赛中，他射进了第 1100 个球，贝利因此也成为巴西人民心目中的英雄。每当人们探寻这位球王何以在足球运动中有出众的表演时，贝利用“快乐症”来形容竞技活动中自己的这种状态。

他在回忆 1958 年 6 月 26 日瑞典斯德哥尔摩的一场世界足球锦标赛的决赛时写道：“我们开球之后，我忽然感到非常镇定，这是以往任何一场比赛中没有过的异样感觉，好像是得了一种‘快乐症’，可以整天在球场上奔跑而不知疲倦。我如果带球就可以左穿右插，哪怕是他们全队人马堵截我一个人，我几乎可以穿过他们的身体把球传给队员。我又觉得根本没有人可以伤害我。这真是一种不寻常的感觉，我以前从来没有经历过。”

球王贝利在 909 场比赛中射进了 1000 个球，创造了世界足球史上的一个奇迹。他用得了“快乐症”来形容自己的这种势如破竹的行为。凭借“快乐症”产生的怪异感觉，他可以整天在球场上拼杀而不知疲倦，可以带球左穿右插如入无人之境。贝利说的这种“快乐症”竞技状态，正是体育运动的“灵感”闪现。

惊世骇俗的反常灵感

（1）美丽的谎言——泰坦尼克号

1996 年电影奥斯卡奖授予《泰坦尼克号》，这部创下电影史上耗资最大纪录的

美国影片堪称“弄假”杰作。不过，全世界的观众并不因“假”而留下许多问号，相反倒是感谢其“假”脱卸了观众被悲剧感染的重负。

随着探测器射出的光柱，我们先看到了沉船船尾栏杆上披蓑般厚积的淤泥。接着，镜头推近，依次是同样涂抹着烂泥而轮廓可辩的吊灯，只存一块玻璃的半截眼镜，身子埋在泥里的婴儿脑袋……这一组客观镜头有三处存疑：首先是吊灯怎么会有完整的外形，而不是碎了或挤瘪扭曲得好久才能辨别出来；其次是小到眼镜那么大的东西应该被泥沙淹没，相反却连散落的眼镜腿都看得很清楚；再看那露出的可爱的婴儿的脸部，圆润丰满，按理应该是没肌肉的骷髅。是导演有意“作假”，还是詹姆斯·卡梅隆失误?

毋须刻意寻找，我们就从散发着上流社会尔虞我诈、虚伪高傲的镂花门里看到了拱顶上垂下的吊灯。于其说是头等舱的富贵荣华和三等舱的拥挤噪杂都没能逃脱沉船的灾难，不如看作是伟岸掩盖下的自私浮出了海面。海流将眼镜的玻璃冲刷得多么明净，它或许是要代表文明，也可能是知识、身份，抑或是在提醒观众：莫要被平稳的航行疏忽了视线，人生的航船也有撞上冰山的可能。按理说，人体沉睡海底70余年，除了骨骼，是不会再有容貌了，但在光位移动中我们先看到的是石雕般安详的睡脸，继而在侧光的亮度和照度形成新的造型效果后才发现那婴儿没有瞳仁，沉船前的平静凝固在熟睡的娇嫩脸蛋上。在当时和以后的媒体以及《冰海沉船》对“泰坦尼克号”做了大量的灾难渲染过后，是让观众再一次经受恐怖压抑的心情去接受再现的事件，导演对观众感受的把握从初始场景就注意到了。当然我们也可以将婴儿看作玩偶，因为只有这样理解才有基本保持原状的解释，然而，近四个小时的搜索，影片吝啬得连一个洋娃娃的细节没闪过，伴随着不同人物出现过眼镜的也没法与某个确切的人对上号。吊灯、眼镜、婴儿都不掩其假，是导演的一着险棋。让观众在参与剧情发展时因假而不去追踪吊灯震落，至于谁是眼镜的主人，是婴儿还是玩偶，都不必过分认真，记住的也不是灾难的恐怖，而是露丝和杰克爱情升华于沉船过程之中。

影片突破了灾难片画面多感官刺激。镜头尽是恐怖场面的旧格局，实现了悲剧不伤感、悬念无焦虑的艺术追求。文艺作品中的“假”是“假作真的真亦假”，它的前提是符合事物发展的客观规律。“横看成岭侧成峰，远近高低各不同”，思维方式的不同，着眼于艺术的眼光也会不同。将历史再现银幕常常会因细微失真而全盘皆失，《泰》片敢于一眼就出的“假”而不为人挑剔，是因为观众吸纳的是人物震撼人心的爱情故事，当人们得到情感满足，沉浸在美的享受的时候，是不会理会细节上的失实的。人们反对欺诈，但并不排除善意的假话，美丽的欺骗产生馨香之情，又有谁不愿意呢?“泰坦尼克号”静静地躺在大西洋底，它带去了船上的一切，除水下摄影机能有真实记录外，观众关心的只是未能沉浸的爱情而已。怪异思维的表现形式之一是反常规，詹姆斯·卡梅隆敢于“弄假”，是因为他知道观众需要的是什么，在所不计的又是什么。

（2）冯谖反常买“义”

战国时，齐国有个叫冯谖的人，因家道贫穷，就托人投靠了孟尝君。孟尝君问道："客人有什么爱好？"回答说："没什么爱好。"又问："有什么本领。"回答说："没什么本领。"孟尝君收留了他。孟尝君的左右亲近看冯谖没什么本事，就让他住下等房屋，吃粗劣的饭食。过了十多天，孟尝君听人说，冯谖没有事就靠着柱子，舞着他带来的一把长剑，嘴里唱道："长剑啊，我们回去吧，吃饭没有鱼！"孟尝君听说后，就叫手下人安排他住中等房屋，吃饭时有鱼。过了不久，冯谖又舞着长剑唱道："长剑啊，我们还是回去吧，出门无车！"左右的人都嘲笑他，并告诉了孟尝君。孟尝君又让手下人安排冯谖住上等房屋，给他准备了车马。又过了不久，冯谖又舞着长剑说："长剑啊，我们还是回去吧！没有东西养家。"孟尝君手下的人很是厌恶他。孟尝君知道后，又询问冯谖家有何人，手下的负责人说冯谖家有老母，孟尝君就派人供应他的家用。从此，冯谖再不唱歌了。

周赧王十五年的一天，孟尝君贴出告示，问门下各位食客："谁能为我到薛地收债？"冯谖自告奋勇前往。临行时，冯谖问孟尝君："债务收完之后，要买点什么回来？"孟尝君说："你看家里缺少什么，就买什么吧！"冯谖驱车到了薛地，召集那些应当还债的百姓核对债券，债券全部核实以后，冯谖站起来假托孟尝君的命令，把债又赏赐给这些百姓，并且把债券焚烧了，老百姓见状都叩头欢呼。

冯谖一回到齐国，就去求见孟尝君。孟尝君问："债收完了吗？怎么这么快？"冯谖回答说："收完了。"孟尝君又问："用债款买了什么东西？"冯谖说："您曾说看咱家缺什么买什么，我私下算计，你宫中堆积了各种珍宝，外边畜棚里站满了好狗良马，后宫又住满了美人，我看您家中所缺少的只是'义'而已，所以给您买了'义'。"孟尝君听了好生奇怪，问："怎么买'义'？"冯谖回答道："薛地是您的封地，您应该把那里的百姓当自己的子女一样抚爱他们，而不能像商人那样去取利做买卖。所以我私自决定假托您的命令，把债款赏给那些人，把债券都烧掉了，百姓们都喊万岁。这就是我给您买回来的'义'！"孟尝君听了，很不高兴，但事已这样，也无办法可想。

过了一年，孟尝君被齐王辞退，只好回自己的封地薛城去。离薛地还差百里之远时，就见薛地的老百姓扶老携幼，在路上迎接孟尝君。孟尝君感憾地说："先生为我所买的'义'竟在今日看到了！"

（3）德舰白天闯海峡

第二次世界大战初期，为了抵御德军的闪电战，英国的海军和空军严阵以待，特别对英吉利海峡这一海上要塞更是重兵防范。

1942 年 2 月 12 日中午，一架英国战斗机在英吉利海峡上空巡逻。突然，飞行员发现远处有一物体由南往北疾驶，飞近一看，竟是德国舰队，来不及考虑，英军飞行员迅速将发现德国舰队的情报向司令部报告。谁知司令部中的指挥官们却深表怀疑：德国舰队胆敢在大白天从英吉利海峡通过？是不是飞行员搞错了？英国人忙于思考和争论，却没顾及进一步侦察。过了近一个小时，又一架英军侦察机发现德国舰队已经闯入海峡最窄也是最危险的地段了，并且正在全速行驶。敌情报告又一

次传到英军司令部，英军指挥官们开始觉得问题的严重性。待他们着手分析情报，判定真相，下达命令进行攻击时，德国舰队已经从英吉利海峡最危险的地段渐渐远离，给德国舰队以致命打击的机会已经过去，又过了一个多小时，英军虽然出动了六架鱼雷机，在十架战斗机的掩护下向德国舰队发起进攻，但由于仓促上阵准备不足，六架鱼雷机全部被严阵以待的德国战斗机击落。整个下午，英国的海军、空军尽管接连出动飞机，驱逐舰对德国舰队进行拦截，但因贻误了战机而战果甚微。就这样，德国人在英国人的眼皮底下将驻泊在法国布雷斯特港内的德国战舰“格奈森诺号”、“桑贺斯特号”和重巡洋舰及其他一些驱逐舰转移至挪威海面，增强了那里的战斗力。

原来，这一切都是德军为转移舰队，苦心积虑想出的怪异一招。因为从法国布雷斯特港到挪威有两条航线可走。一条是向西绕英伦诸岛北上，走这条航线路途远，费时费力，如果遭遇到在兵力上占绝对优势的英国海军舰队，恶战难以避免。另一条航线必须经过英吉利海峡，但英吉利海峡有英国海、空的重兵防范，很难通过。德军经过反复思考，权衡得失，最后决定在英国根本没有意想到的情况下，出其不意地走英吉利海峡。他们认为，只要方法得当，隐蔽快速，出其不意，行其不备，必然能完成舰队的转移计划。就这样，一个大胆而冒险的舰队转移计划在德军司令部形成：在夜间启航，白天通过英吉利海峡最危险的多佛尔和加莱之间的地段，从而使德军的一支浩浩荡荡的水面舰队在其250架战斗机的掩护下，在英军意想不到的时候突然出现，并且在英军来不及采取有效阻击行动的情况下，明目张胆地从英国人的眼皮底下安然脱身。

虚虚实实，兵不厌诈，这种反常思维在军事对抗中运用得最为淋漓尽致。英吉利海峡越是有英军重兵防范，德国舰队偏偏大白天从英吉利海峡大摇大摆地通过。这一反常决策，反而搞得英国司令部捉摸不定，决心难下。而德舰队就利用这一犹豫，完成了冒险的转移计划。

（4）梅博士智辩定座次

1946年春天，为审判二次大战中犯下滔天罪行的日本战犯，国际上组成了远东国际军事法庭。军事法庭共由11个国的法官组成，除中国之外，还有美、英、苏、加、法、新、荷、菲和澳大利亚。中国著名法学家梅汝敖博士受命代表中国出席。

组成后的远东国际军事法庭，庭长是由盟军最高统帅麦克阿瑟指定，由澳大利亚德高望重的法官担任，而其他的座位排列顺序还未确定。但谁都明白，座次表示该法官所代表的国家在审判中的地位，各个国家的法官为此讨论热烈。中国法官梅汝敖想道，当时的中国虽亦号称“世界四强”之一，国力不强，徒有虚名，如何能争到第二把交椅呢？他的脑子在快速地思考着。梅汝敖开口的第一句话就让人吃惊，他说：“若论个人之座位，我本不在意，但既然我们代表了各自的国家，我还须请示本国政府。”在场在各国法官感到惊讶，如果都请示各自的政府，何时才能定座次？梅博士接着说道：“对法庭的座次，我认为应按日本投降时各受降国的签字顺序排列最合理。首先，今日系审判日本战犯，中国受日本侵害最多，而且时间

最久，付出牺牲最大，因此，有八年浴血抗战历史的中国应排在第二；再者，没有日本的无条件投降，便没有今日的审判，按各受降国的签字顺序排座，实属顺理成章。"梅博士头头是道地陈述着。"当然，"他话锋一转，又调侃说道："如果各国同仁不赞成这一办法，我们不妨找个体重测量器来，然后以体重的大小排座，体重者居中，体轻者居旁。"梅博士的话引起各国法官的大笑。

"你的建议很好，"庭长说道，"但它只适用于拳击比赛。""若不以受降国签字顺序排座，还是按体重排好，这样，即使我排末位也心安理得，也可以此对我的国家有所交代。一旦他们认为我坐在边上不适，可以调派一名比我肥胖的来替换我呀！"梅博士的话又引起了法官们的大笑，但在当天，法庭的座次最后定局。

到了开庭的前一天，庭长突然宣布进行预演，入场顺序为美、英、中、苏、法……梅博士见此情况拒绝登台预演，并随即脱去法袍，以示抗议。他说："今天预演已有许多记者和电影摄影师在场，一旦明日见报便既成事实。既然上次我的建议在同仁中并无很多异议，我请求立即对我的建议进行表决。否则，我只有不参加预演，回国向政府辞职。"梅博士不亢不卑又据理力争地说道。为了避免预演中出现的尴尬局面，庭长无奈，只能召集各国法官对法庭座次顺序进行表决。最后，预演推迟了半个多小时，经表决，入场顺序和法官座次终于按日本投降书受降国的签字顺序排定，中国在美国之后，排在第二位。

中国的梅汝敖法官以他异乎寻常的智慧，为中国争得了应有的国际地位。

（5）以拒绝名人出名的酒吧

经营餐厅、酒吧，其生财之道之一，就是招揽明星、名人，以提高知名度。但在宗教圣地耶路撒冷，却有一家酒吧因拒绝名人而名声大振。是一家名叫"芬克斯"的西餐酒吧，在65年前由英国人创办，1948年起，由一名叫罗斯恰尔斯的德国犹太人经营至今。

"芬克斯"原是一家普通的酒吧，自创办之日起，内部的摆设都保持着原有的风格，虽然酒吧面积只有30平方米，53张桌子和1个柜台，却因经营有方，在当地口碑很好，一些到耶路撒冷来的记者也成了这里的常客。到了20世纪70年代，以"闪电外交"著称的美国国务卿基辛格，为了中东和平，也来到了耶路撒冷。经人介绍后，也想光顾"芬克斯"酒吧。一天，他自我介绍后，令接电话的老板罗斯恰尔斯非常高兴。谁知一番交谈后，老板谢绝了基辛格的预约。原来基辛格提出了一个不能让罗斯恰尔斯接受的条件：希望酒吧谢绝其他客人。而罗斯恰尔斯则认为：要谢绝其他客人是不能做到的，这些客人都是老熟客，是支撑这家酒店的人，不能因为基辛格的缘故而将他们拒于门外。意外的回答使基辛格实感意外，他非常火冒地挂断了电话。到了第二天，基辛格又打电话预约，他除了对自己昨日的非礼进行道歉外，提出了这次预约只带3个随从，且不须谢绝其他客人。

"非常感谢您的诚意，但是，我还是不能接受您明天的预约。"老板罗斯恰尔斯礼貌地答道。"为什么？"基辛格大惑不解地问道。"因为明天是星期六，本店的例休日。""但是你能为我破一次例吗？因为后天我将要离开此地。"基辛格又说，

"那不行，"罗斯恰尔斯认真地说，"作为犹太人后裔的您应该知道，对我们犹太人来说，星期六是个神圣的日子，在星期六营业，是对神的亵渎。"基辛格听后，什么也没说，把电话挂断了。

以后，这件事被记者知道了，作为新闻登载在美国的报纸上，从而使"芬克斯"成了著名的酒吧，并连续3年被美国《新闻周刊》杂志选为世界最佳酒吧的前15名之列。

借招揽明星、名人来提高商店、工厂、饭店酒吧的知名度，这已成为一条普遍奉行的经营策略。然而小小的"芬克斯"西餐酒吧却敢于反其道而行之一，一再拒绝大名鼎鼎的美国国务卿基辛格的光临，其老板的思维方式确实反常怪异、不同凡响。更可贵的是这种"拒绝"是坚持原则的拒绝，而不是故作姿态。这种反常是坚守经营正道的反常，而不是沽名钓誉，守其正道而又敢反潮流，这就是"芬克斯"成为世界最佳酒店吧的奥秘所在。

（6）基辛格妙言答记者

前美国国务卿基辛格是著名的外交家，他因敏捷的思维和快速果断的风格被人誉为"闪电外交家"

1972年5月，美苏两国就限制侵略武器的问题进行了谈判，并签订了协议。此后，基辛格就在莫斯科的一家旅馆里召开记者招待会，向随行的美国记者团介绍了情况。当他说道："苏联生产导弹的速度每年大约250枚"时，有记者问："我们的情况呢？我们有多少潜艇导弹在配置分导式弹头？有多少'民兵'导弹在配置分导式多弹头？"基辛格回答说："不确切知道正在配置分导式多弹头的'民兵'导弹多少。至于潜艇，我的苦处是，数目我是知道的，我不知道是不是保密。"记者说："不是保密的。"基格立即接上去说："不是保密的吗？那你说是多少呢？"记者愣了一下，不由得笑了。大家为基辛格与众不同的思维方式和机巧的语言所折服。

这是一则现代的语言怪异思维故事。基辛格不愧是一代出色的外交家，他面对记者们连珠般的问题，以机巧的思维方式和语言艺术化解了困境。

旁门左道的怪诞灵感

非常奸臣的非常钻营之术

战国时期齐国有3个小人竖刁、易牙、开方，他们除了有迎逢献媚、吹捧奉承的共同特点外，还各有不同凡人的奇技怪术。

竖刁擅长侍侯人，他侍候醒公时，事事投其所欲，迎其所好，使桓公感到日常生活时时离不开他。于是，竖刁成为桓公所亲近的人。

易牙长于烹调，善制多种美味佳肴。易牙为了获得桓公的宠爱，不惜杀害自己的亲生儿子，供桓公做美餐。桓公吃了易牙儿子的新鲜蒸肉，不由得认为易牙"爱寡人胜于爱子，忠心可喜嘉"，从此对易牙非常宠爱。

开方善于拍马，时时在桓公身边说些奉承话，使桓公心花怒放。开方本是卫国国君的儿子，因齐国进攻卫国，卫懿公让开方带着五车珠宝献给桓公，请求免罪。和议达成，公子开方却不想回卫国了。他看到齐国强盛，即向桓公提出留在齐国。桓公不解其意，问开方："你是卫侯的长子，按序次为世子，为何要舍弃世子之尊而屈仕寡人?"开方趁机吹捧桓公，说桓公是天下贤候，如能执鞭随镫，侍候君侯，将感到荣幸之至，这种荣幸，胜过自己将来为君的荣幸。桓公听了这话，认为开方舍弃太子之位，屈尊服侍自己，必然出自真心，遂拜开方为在大夫。开方为了进一步讨好桓公，不惜出卖自己的妹妹。他告诉齐桓公，卫懿的两个女儿很美，齐桓公听后就派人去求亲，卫懿公迫于压力，只得应允。这样，桓公先后娶了卫懿公的两个女儿为妾。从此，开方和竖刁、易牙一样得到桓公的宠爱。

竖刁、易牙、开方待贤相管仲一死，便趁机把握了朝政。当齐桓公病重时，3人把住宫门，将桓公左右侍卫全部逐出，并在齐桓公的周围筑起高墙3丈内外隔绝，仅留一穴，以便让小内侍早晚钻人，打探桓公生死消息。可怜齐桓公一世霸业，临死前连口热茶都喝不到，以至活活饿死。死后横尸床上六七月，生虫如蚁，血肉狼籍。这就是齐桓公信用奸诈小人的下场。

竖刁、易牙、开方3个奸诈小人不同凡人的奇技怪术，世上罕见。竖刁投桓公所好，邀欢得宠，易牙可以烹子讨桓公的欢心，开方可以放弃卫国的太子之位来屈仕齐国，可以出卖妹妹来换取桓公的信任。这种违背常情常理的怪异行为，背后必然包藏非常野心。齐桓公一世霸业，最后被自己宠信的3个小人玩弄于股掌而活活饿死，这也是一种"现世报"。

第五章　男人的才学

适合男人的八大优势行业与知识领域

对于广大男性朋友来说，了解男性适合的知识领域和男性行业的特点，就可以根据自己的兴趣爱好、性格特点，更好地选择自己的就业方向，做自己喜欢的工作。下面是根据广大成功男性的经历总结出的适合男性的行业和知识的领域。

专家指出，一般来说，男人善用左脑，逻辑思维、抽象概括能力、创新思维能力都特别强。这就使男性在技术创新、管理决策方面占有很大优势，且男性对一种新的发现敢于去尝试、去探索，这是女性所不及的。

对于广大男性朋友来说，了解男性适合的知识领域和男性行业，就可以根据自己的兴趣爱好，性格特点，更好地选择自己的就业方向，做自己喜欢的工作。下面是根据广大成功男性的经验总结出的适合男性的行业和知识领域。

（1）管理业

管理业是十分适合男性的一个行业。现在许多的企业，无论是高层次的管理人员或决策者，还是一般的管理人员，大都是男性。

因为男性的思维能力强，逻辑严密，能够管理企业成千上万的工作运行，对员工的才能能够分析更加透彻，能够安排他们所擅长的工作，发挥他们的潜能。对于企业发展的方向，男性更有一种直觉，可以把握时机，做出正确的决策。因此，选择管理业是发挥男性优势的一大天地，也是男性成功的象征。

（2）IT 业

IT 业是一门新兴产业，在短短的十几年内风靡于世。现在，只要你走到路上，问一下过路的年轻人，你最想从事的是什么行业？他可能会毫不犹豫地告诉你：IT 业。男性是十分适合从事这一行业的。因为男性具有丰富的想象力，具有敢于尝试、探索的习性。

如果你是一位刚出校门的毕业生，并具有一定的计算机知识，一定的操作能力，建议你选择 IT 业。因为它不但是最新潮的行业，而且是收入丰厚的行业。有志青年在这里可以尽情地施展聪明才智。

在 IT 业里，世界上涌现出一批又一批年轻百万、亿万富翁，比尔·盖茨，杰尔·贝佐斯，美籍华人杨致远等，他们都是靠自己的智慧、胆识和直觉，打下了一片光辉的天地。因此，年轻的知识男性，选择 IT 业作为你的事业起点，没错！

（3）金融业

金融业是我国最赚钱的行业之一。银行清净优雅的工作环境，收入颇丰的工资待遇，的确让许多求职者怦然心动。随着我国市场经济体制的建立与完善，将需要

更多高素质金融人才，需要更多的信贷员、出纳员、统计员、会计员、经纪人和经济师。对于知识男性，这也将有一块广阔的天空，任君驰骋。若你是一个比较稳重、又有一定抱负的男性，不妨以金融业作为选择的方向。

（4）教育业

男人天生就具有敏捷的大脑，严密的逻辑思维，诙谐幽然的表达能力，很适应做中学大学的教师。特别是大学，有绿树成荫的校园，有纵横驰骋的自由空间，有浓厚的学术氛围。若你有这方面的兴趣，不妨试试自己的才华。在教育行业中，成功的男性比比皆是。

（5）医学业

“救死扶伤”是医生的天职，这需要刻苦耐劳，稳重心细的人。在大医院，主治医生以上以男性居多。如外科医生，要求有强烈的责任心，过人的体魄，并且大胆心细，才能胜任注意力高度集中的长时间的手术工作。医学要求很高，丝毫闪失，就会酿成大错。若你是一位稳重、不畏劳苦、自我控制力强的青年，不妨做一个“白衣使者”，为人类带来福音。

（6）旅游业

随着人们生活水平的提高，“走出去看看”的欲望越来越强。旅游业是一个具有巨大潜力的行业，它正在迅速崛起。如果你是一位有志于“潇洒走四方”的男性，不妨从旅游业做起。

（7）股票业

股票业是快节奏、强刺激、高投入、高产出的行业。而男性天生是喜欢刺激的。从事股票业的人士，一定程度上掌握着人们发财或破产的命运，而对股票涨落的行情，经常有独道的眼光。他们分析行情，运筹帷幄，决胜手里，真可谓“一言兴邦，一言丧邦”。该行业具有极大的挑战性和刺激性，它是对男性朋友智慧胆略的测验。

（8）律师业

律师的职业是令人神往的——或者唇枪舌剑，针锋相对；或者是握手言欢，化干戈为玉帛。在这里正义与邪恶、真理与谬误，一张钢嘴，一副铁牙，是非曲直，罪恶善良，展现得淋漓尽致……这是一个适合男性朋友纵横驰骋的职业。

如果你对上列各种行业都不感兴趣的话，不要紧，你还可以从事建筑装潢、服装设计、广告、艺术、公务员等。但无论何种行业，都需要掌握好专门知识和基础文化。只要你选定了自己的优势行业，那么就要有干一行专一行的决心，脚踏实地地干，凭你的聪明才智、坚强的毅立，一定打开成功的大门。请记住：自己的命运要牢牢把握在自己的手中！

男性的领导艺术与两大戒律

领导艺术，对于一位知识男性来说是非常重要的。一个企业的成功与否，在很

大程度上也取决于领导者的才能和见识。作为一位领导者，应具备怎样的领导艺术呢？怎样才能使企业在自己的领导下茁壮成长呢？

在企业中，处于领导地位的往往都是知识男性。领导艺术，对于一位知识男性来说是非常重要的。一个企业的成功与否，在很大程度上也取决于领导者的见识和才能。若一位领导者不懂领导艺术，只会坐在高高的位置上，看看文件，签签字，那也就失去了领导的作用了；若一位领导者优柔寡断、不善决策，偏听偏信、不会协调，那么，这个企业很快就会走向衰落。作为一位领导者，应具备怎样的领导艺术呢？怎样才能使企业在自己的领导下茁壮成长呢！这就需要不断学习和实践，不断总结经验教训，逐步形成自己的领导风格。以下几种领导方式，可作参考。

（1）以情待人，人心附之

领导希望自己的下属忠于自己吗？希望下属积极地工作吗？那么领导就必须首先付出，无论是钱财还是在情感上，都要将心比心，处处以情感待人，“精诚所至，金石为开”，必能得到下属真诚的支持和帮助。人们总是对有恩于自己的人感激不尽，总想找个机会给予报答。“滴水之恩，当涌泉相报。”

美国斯凯特良电子电视公司的总裁阿瑟·利维创业初期，在资金严重不足的情况下，为了研究一种新的显像管，录用了国内首屈一指的著名物理学家、电子扫描管的发明人罗森博士，从而创业成功。

罗森博士欣赏阿瑟·利维工作的魄力和远见，而且阿瑟·利维平常十分体贴关怀专家学者的衣食住行，为他们排忧解难，因此罗森博士主动屈尊，心甘情愿为他效劳。罗森博士有这样一件说起来似乎很可笑却难于启齿的隐私：怕黑夜，怕打雷。一天夜里，突然风声大作，雷雨交加，房屋停电了，到处漆黑一片。利维被雷声惊醒后，连夜披上雨衣，拿起手电筒，冒雨跑到罗森博士的居室里。这时的罗森早已吓成一团，龟缩在床上发抖，利维急忙将他抱住，并小声地安慰他，使他有了安全感。雷雨一夜未停，利维也就整整一夜陪着罗森。

这虽然只是件区区小事，但是对于罗森来说却是终身难忘，因为在他需要帮助的时候，利维能够伸出友谊之手。所以，当利维最需要人才的时候，尽管条件艰苦，罗森还是主动跑来为他效力。利维关心人才，尊重人才，他的成功说明，领导者只有关心爱护下属，处处多为下属着想，才能让下属拼命地为自己工作。

对待下属、帮助下属还应坦诚相待，这样领导就需要深入到下属中去，与他们交谈，了解他们的心理。急下属之所急，想下属之所想。要知道人心都是肉长的，只有你对别人关心爱护，别人才会报之以李。以情待人，人心附之也！

（2）用人不疑，放手使用

“疑而用之，犹束手之猱，难攀高枝。主士背心，力不协出，此事即败也。”用人，必须给予充分信任，否则，绝难用好人。用人不疑，就是既任之则信之。放手让他在职权范围内自主自决地办事，充分相信他的聪明才智，才能发挥其主观能动性。若既已授权，却放心不下，事事指点，横加干预，会使下属有职无权，无法放手工作，挫伤其积极性，就会影响事业顺利发展。

亚柯卡曾经在福特公司工作整整32年，后来他担任公司的总裁，为公司立下了汗马功劳。亚柯卡的功劳愈来愈大，名声也愈加显赫，亚柯卡受到下级的敬重和同行的赞扬。福特公司的“夏帝”亨利·福特由于害怕亚柯卡“功高震主”，夺了他的王朝，因此对亚柯卡的疑心加重。福特开始怀疑亚柯卡制定的计划，趁亚柯卡在数千里以外时召开高层会议，在会上竭力对亚柯卡的见解进行攻击。1978年福特竟解雇了亚柯卡。福特的疑心和专权并没有给自己带来任何好处，反而使自己的形象急剧下跌，给公司也带来了巨大的伤害。美国的几十家报刊的电台，一致指责福特的品行。一位评论家问道：“像亚柯卡这样具有如此高尚的人品和显赫业绩的人；他的饭碗都不牢靠，其他人的饭碗牢靠吗?”亚柯卡被解雇后，福特公司失去帅才，其他管理人员也忧心忡忡，缩手缩脚，福特公司迅速走向了下坡路。

福特的失败说明了：用人就要充分信任人，用人不疑。既用人又疑人的方法，常常会导致企业的员工对领导者失去信心，不愿尽心竭力，为其效力，最后导致企业的衰退。用人不疑就是相信下属，而不应当对下属处处设防戒备。松下幸之助经常把自己的发明技术交给有前途的部属。有人问他：“把这么重要的秘密技术都捅出去，难道不怕砸了自己的锅?”松下回答：“用人的关键在于信赖，这件事无关紧要，如果对同僚处处设防、半心半意，反而会损害事业的发展。”

（3）知人善任，点石成金

领导者要做到“知人善任”。可先从充分发挥人的潜能入手，按需任才，人事相宜。因为用人的目的，是为了让他出色地去完成某项任务。所以领导者在任人之前，首先，应根据工作任务的性质、责权、权限及完成这项任务的人员所必须具备的基本条件等因素，认真加以分析，提出明确的要求。然后，根据下属的特点和长处，分别加以任用。

美国有一家相片冲洗公司叫蓝羚公司，有几年，由于底片处理员不适应在漆黑的暗室操作，效率低且经常出差错。后来，公司请了几位盲人到暗室工作，工作效率立即提高了1/4。盲人虽然没有视力，但是他们的触觉敏锐，进入暗室工作并不吃力，也不要花时间去适应黑暗，所以他们一进入暗室就可以自如地工作。

所以，领导者要充分考虑人才的不同特点，用当其位，各得其所，人尽其才。假如用人不当，不仅对人才是一种压制，还造成人力资源的浪费，对事业也是一种极大的损失。

领导者既要熟悉下属的长处，而且还应帮助下属认识自己的优势，从而对自己的工作充满自信，最大限度地发挥其才能，达到令人满意的效果。

作为领导者，需要的是更多的对员工的关怀和爱护，礼贤下士，集思广益，这样才能得到员工的敬重，才能使员工死心踏地跟着你干，企业也才能发展。

在领导的过程中，领导者应注意两大戒律：一是优柔寡断，不善决策；二是目光短浅，心无远略。

若领导者优柔寡断，不善决策，那么，企业内部人员不知所然，目标不定，企业就会走向衰落。所以，领导者要有一种敢想敢为的气魄，认准目标，大刀阔斧，

予以实施。当断不断，反受其乱。

一位企业的决策者，还要有一种长远的目光，对企业的发展要看得远些，不能为了暂时的利益而毁掉长远发展的机会。“人无远虑，必有近忧。”

某酒厂的决策者为了扩大市场，使其产品销向全国，于是认准广告效应，想借广告扬名，参加了中央电视台黄金时段广告的竟标。在投标过程中，该领导可谓豪气冲天，力压群雄，经“天价”买断广告播放权，成为“标王”。令人瞩目的“标王”和黄金时段的广告令其名声大噪，然而，由于未在产品的质量上下功夫，只有虚名并无内功。结局不但未能使他们的产品走向全国，而且使企业逐渐衰落，濒临破产。

这个事例告诉我们：领导者应具有高瞻远瞩的眼光，胸有壮志，腹有良谋，才能使企业健康地发展。若领导者自高自大，鲁莽行事，只能使宏图伟业毁于一旦。

中国男人必读的四大名著

一些男性不喜欢看书，更不喜欢看名著。可无论有多少个理由，作为一个中国男人，一个渴望成功和想有所作为的中国男人，有四本书你一定要看，而且要仔细地看：因为它们会教你如何去看待生活，如何做一个成功的男人。

（1）《三国演义》

罗贯中在《三国演义》中对男性的描写，可以说已淋漓尽致，表现出的人物性格、军事才能也是形象各异，各有千秋。曹操的奸诈，一举一动都隐伏着阴谋诡计；张飞的心直口快，无处不带有天真、莽撞的色彩；诸葛亮羽扇纶巾，神机妙算治国安民，得心应手，从容不迫；刘备的礼贤下士，“三顾茅庐”千古传诵等等，在这本书中，你可以学到许多的德、识、才、学。所以，作为一位男士，特别是做管理行业的男士，一定要看这本书，而且要仔细地看。



诸葛亮是中国历史上传奇式的人物，他用智慧“七擒孟获”、“空城计吓退司马懿”的故事广为流传。见识非凡、善于用人、长于思考、行动谨慎，是男性们的楷模。作为知识男性，一般处于高层的地位，或是决策者，或是企业的主要骨干，诸葛亮的许多思维方式和

领导方式都是值得借鉴的。如“目标明确，争取主动；知己知彼，百战不殆；深谋远虑，见识非凡”等等。“商场如战场”。一位成功的男性不但要有丰富知识，还要有领导才能，处理好人际关系的能力。

《三国演义》里的曹操，许劭曾评论是“治世之能臣，乱世之奸雄”。曹操的奸诈、残忍，被世人所憎恨，但是曹操善于接纳人才，对于有性格的降将，对旧主的感情能给予谅解。他爱才、惜才、重才，因此天下英雄豪杰竞相归附。这种胸怀胆略，令人叹服。在今天知识爆炸，科技进步日新月异的时代，人才的地位日益显著。企业成功的关键或根本就是人才，如何发现和引进人才，成为企事业单位共同面临的重大课题。所以，曹操虽奸诈、残忍，但其爱才、惜才、重才的胆识还是值得我们借鉴的。

（2）《平凡的世界》

如果你现在是一名在外地为了生计而漂泊的打工仔，或者是在失业中寻找就业机会的下岗男性，我建议你们现在找一本（平凡的世界）来好好地读一下。（平凡的世界）是著名作家路遥倾注了毕生心血的作品。它讲述了农村青年孙少平奋斗的故事。孙少平少年时，饱尝贫困的辛酸，在艰难的环境中摸索前行，得到学识广博的女友田晓霞的赏识与帮助，并深受其益。后来，他到黄原城闯天下，成了地道的揽工汉。劳动与读书使他加深了对读书的理解。他的大哥孙少安当年由于家庭的贫穷，毅然放弃了学业，帮助家里扛起家庭的重担。但少平与少安都不是轻易向命运妥协的人，他们相信自己的双手可以改变自己的命运。他们在一次次苦难中得到锤炼与升华，表现出男人的顽强与坚韧；他们不向命运屈服，展示出男人的自尊、自信与自强。

你看完这本书后，会使你的心灵产生共鸣，对生活的认识更加透彻、更加明确。不安于现状、勇于拼搏、不断求知的少平；吃苦耐劳、全心全意照顾家庭的少安，都是现代男性所要认识到的。或许你现在还是个打工仔，这并不重要。生活有着更广阔的意义，它不在于我们实际得到了什么，关键是我们的心灵是否充实，能否找到生活的意义。或许你已是一位富有的男性，建议你去翻读这本书，它将会唤醒你怎样去看待生活，怎样看待财富，怎样面对挫折。

（3）《莎士比亚四大悲剧》

莎士比亚是欧洲文艺复兴时期主要代表作家，“英国戏剧之父”。少年时期就读于当地文学校，后因家道中落而辍学，20 岁赴伦敦谋生。在剧院打过杂差、当过马夫。1590 年，他成为雇用演员，开始舞台和戏剧创作生涯。后成为剧团股东巡回演出。

莎士比亚四大悲剧包括《哈姆雷特》、《奥赛罗》、《李尔王》、《麦克白》，是其悲剧作品中最著名的四部。《哈》剧写的是丹麦王子哈姆雷特回国奔丧，父王鬼魂诉冤，嘱其报仇。王子装疯，安排戏中戏，证实了新王杀兄的罪行。新王备下毒酒毒剑，挑唆大臣之子与王子决斗，最后 3 人同归于尽，母后也误饮毒酒而死。《奥》剧写的是威尼斯大将、摩尔人奥赛罗与元老之女苔丝狄蒙娜倾心相爱，冲破家庭阻

力结为夫妻并一同出行。旗官伊阿古，因私怨而设计诬陷苔丝。奥赛罗轻信中计，亲手将妻子掐死。最后真相大白，奥悔恨交加，拔剑自刎。《李》剧叙述不列颠王李尔将国土全部分给了花言巧语的两个大女儿，而将秉性耿直的小女儿远嫁法国，最终遭到长女次女的百般虐待，流落荒野，疯癫而死。《麦》剧写苏格兰大将麦克白受女巫诱惑，在野心和夫人的驱使下，杀君自立，后终日被噩梦纠缠，神思恍惚。其妻也发狂自杀而死。最后王子率兵讨伐，麦克白兵败而死。

剧中塑造了一批具有人文主义理想的正面人物，描写他们与恶势力进行的悲剧性斗争、毁灭及道义力量。人物形象鲜明，作者善于深入刻画人物的内心世界，使其性格更丰满深刻。如哈姆雷特的著名独白，富有哲理性。麦克白杀人后精神崩溃的过程更是刻画得细腻真切。此外，作者还善于渲染气氛，营造悲剧性的氛围，烘托人物的心理活动。如《麦》剧中暴雨荒原一场，激烈衰愤……凡此种种，都使莎士比亚悲剧成为文学史上不朽的名篇。莎剧构思壮阔，内容丰富，语言丰富多彩，清新隽永，既富有哲理，又带有浓郁的诗意。阅读莎剧，你会享受到人类智慧的熏陶。

（4）《约翰·克利斯朵夫》

罗曼·罗兰是法国文学史上跨世纪的伟大作家，世界著名的和平战士。他从巴黎高等师范学校毕业后，前往罗马研究历史，那里丰富的艺术遗产，大大提高了其艺术修养，他的音乐才华也得到了充分体现。

《约翰·克利斯朵夫》讲述的是：约翰从小就表现出非凡的音乐天赋，因为其祖父和父亲都是从事音乐事业的，他的母亲是个柔弱善良的厨娘。因在母亲的雇主家反抗富贵孩子而遭到父母毒打，使他尝到了人间的不公。约翰 14 岁时就成了一家之主，靠教钢琴谋生。他与富家子弟奥多的友谊及与参议员女儿弥娜两小无猜的爱情都因金钱、门弟的差异而失败。父亲死后，约翰搬到市区内居住，在那里爱上了新寡的萨比纳，萨比纳的死给他以沉重的打击。接着，他被二个女店员抛弃，他骄傲的自尊心再次受伤。一天，他因拔拳相助被大兵侮辱的乡间女子，而造成人命案，被迫逃到法国巴黎。

后来，约翰认识了奥里维，并彼此互相吸引、互相鼓励、互相安慰，两人结成知己。随后，约翰在法国赢得了声誉。

罗曼·罗兰为我们成功地塑造了他心目中的英雄人物约翰·克利斯朵夫。约翰并不是依靠“思想或武力取胜的人”，他是克服了一切困难后才成为生活强者的，他完全是有了内心王国的精神与道德力量，才能无所畏惧地面对现实、鄙视豪门权贵、揭穿艺术的虚伪、进行不倦的追求，最后达到自我完善的至高境界。约翰的一生是个人英雄主义的一生，他的幻想、抗争、追求、成就，从内容到形式都没有超越个人主义的范畴。因此，约翰总有怀才不遇、陌生孤独之感。最后，作者通过约翰坎坷一生中心灵的忧惑不安，恰好象征了一些洁身自好的个人奋斗的知识分子处在消沉、动荡、堕落社会中的焦急心态，说明他们渴望和谐、静谧的幻想必然破灭。

什么是现代“文盲”？

有人说，现代的“文盲”已不仅仅是指没有读过书、知识不够的人，也包括不会使用电脑的人。在这快速发展的社会里，“我们今天知道的一些东西，到明天就会过时。如果我们停止学习，就会停滞不前。”

20世纪90年代，网络风靡于世，出现了网络城市、网络购物、网上书店、网上过年等等，推动人类进入数字化时代、网络时代。正是由于互联网的产生，时代发生了翻天覆地的变化，整个世界成了一个“地球村”，变得越来越小了。

科技的进步，为未来职场带来令人振奋的契机。“科技革命”已经开始改写人们的工作环境。电脑、数据机、电子邮件、移动电话及网际网络使得工作更便利，也使得远距离工作成为可能。现在我们不必离开书桌，就可以办公、学习、购物、娱乐、交友、探索这个世界和它的各种文化。网络已经成为我们生活的一部分。

有人说：现代的“文盲”已不仅仅是指没有读书、知识不够的人，也包括不会使用电脑的人。在这快速发展的社会里，“我们今天知道的一些东西，到明天就会过时。如果我们停止学习，就会停滞不前。”

根据美国乔治亚理工学院的调查显示，使用网络的美国男性是83%，欧洲男性的上网比例为93%，我国城市男性上网比例占86%，地域主要分布在北京、广东、江苏、浙江和上海。美国电子商务协盟与尼尔森数据显示，男性占了网络使用者的67%，实际上，同时间的比例更高达77%。从这些数据来看，男性上网的次数比女性多得多，更容易接受新生事物。

我们并不需过多地强调一生中太早学习太多专门技巧，但电脑对21世纪的重要性就如电话对20世纪所起的重要作用一样；每个文化人都应该通晓电脑。有人预言：“21世纪是生物的世纪，也是网络的世纪。”“今天”一根头发丝般细的光纤，能在不到1秒的时间里将《大不列颠百科全书》29卷的全部内容从波士顿传到巴尔的摩。世纪在发生翻天覆地的变化，科技在飞速发展，我们年轻的一代，如果没有“活到老，学到老”的意识，又怎能成为一名赶时代的“弄潮儿”呢？

如果你觉得自己不懂电脑，别难过，你并不孤单。只要能认识到自己的缺点，便也就在进步。以前对科技有冷漠感，但你现在就得开始认识科技，认识时代的发展！刚开始，可能觉得科技让你一头雾水，如坐针毡，孤立无援。男人大丈夫，一位想求知的男子汉，这些困难又怎能阻挡得了要学习的决心！

一些人认为电脑操作深不可测，不敢尝试。那些都是由于自信不够所造成的。有这样一个事例：1999年，加拿大多伦多市的两名少年当上了网页公司总裁。17岁的富达是一名中学生，19岁的海曼刚刚中学毕业。他俩都是网迷，一天的大部分时间都“泡”在网络中，尤其喜欢设计网页。当他们凭借自己设计的网页赚得100多万加元后，又设计了一个方便用户在网页上购买电脑硬件的网页，得到大型互联

网公司 IN—TERNET. COM 的垂青。该公司为他们投资开设了一个网页公司。翩翩少年摇身一变而成为公司总裁。我们不能否认这两位少年的天赋，可以说是网络神童，但我们从中又可得到怎样的创新启迪呢？

安德恩·曼德尔（Adrienne MendeU）在《男人心》（HowMen Think）一书中说，男性如果看到一个按钮，就忍不住要按一下看看会怎么样，而许多女性却会担心因为按错键而弄坏电脑。泰戈尔曾说，当上帝创造男人的时候，他只是一位教师，在他的提包里只有理论本和讲义；在创造女人的时候，他却变成了一位艺术家，在他的提包里装着画笔和调色板。上帝是没有的，但却告诉我们，男性的成功需要自己更多的自我完善和努力，学会勇于尝试，敢于迈出自己的第一步。社会赋予男性的性格就是胆大、勇敢，敢于尝试，敢于冒险，爱打破砂锅问到底。这也正是男人的资本。或许前行的路途中，坎坷曲折，但就是因为男性自身的这些特点，一种不达目的不罢休的冲劲，借于别人的支持与指点，挺起胸膛朝成功的目标前行。

学习习惯测试

在这个科学技术飞速发展的时代，每个人都需要不断地学习新知识，否则就会被别人抛在身后。

学习习惯大部分是后天环境影响和培养而得的，无论哪个人都可以根据自己的学习习惯，增强知识能力，适应社会发展。

测试：

下面有 30 道题，每道题都有备选答案。请你根据自己的实际情况，作出最适合你的选择。

1. 你通常在平静而愉快的心情下开始学习吗？

A. 是　B. 不一定　C. 不

2. 你上课时思想开小差吗？

A. 极少　B. 偶尔　C. 时常

3. 你是不是有明确的学习目标？

A. 是　B. 不一定　C. 不

4. 你觉得学习是一件有趣的事吗？

A. 肯定是　B. 说不清　C. 不

5. 学习是不是你的一种基本生活需要？

A. 是　B. 说不清　C. 不

6. 遇到没弄清的知识，你是否会设法去弄清它？

A. 是　B. 不一定　C. 不

7. 假如你考了一个不理想的成绩，你是否有下次一定考好的决心？

A. 是　B. 不一定　C. 不

8. 你是否把学好现在的课程作为实现自己人生目标的第一步？

A. 是　B. 不一定　C 不

9. 看书时你常心不在焉吗？

A. 不　B. 不一定　C. 是

10. 你觉得通过学习可以满足你的求知欲望吗？

A. 是　B. 不一定　C. 不

11. 你是否在每个学期初给自己制定一个学习计划？

A. 是　B. 不一定　C. 不

12. 你喜欢自己解一些课外书中的难题吗？

A. 是　B. 不一定 C. 不

13. 看书时你常摘录一些你感兴趣的内容吗？

A. 是　B. 不一定　C. 不

14. 如果没有家人的督促，你也能在家里自觉学习吗？

A. 是　B. 不一定　C. 不

15. 重要考试前你是否有一个复习计划？

A. 是　B. 不一定　C. 不

16. 你经常使用诸如词典、百科全书之类的工具书吗？

A. 是　B. 不一定　C. 不

17. 你常把书中看到的一些有意思的事，讲给同学或父母听吗？

A. 是　B. 不一定　C. 不

18. 你常与同学争论或讨论学习上的一些问题吗？

A. 是　B. 不一定　C. 不

19. 你把一些在书中学到的知识用到生活上了吗？

A. 是　B. 不一定　C. 不

20. 你非常讨厌学习上要记一些东西吗？

A. 是　B. 不一定　C. 不

21. 对公式、定理等你总是在理解其含义和推导过程的基础上记住它们吗？

A. 通常是　B. 多数是　C. 少数是

22. 翻书时你总是边看边想，以把握书中的意思，并确定其合理性吗？

A. 是　B. 不一定　C. 不

23. 你因生活中的某种需要去查阅有关资料了吗？

A. 常常是　B. 及时是　C. 很少是或不是

24. 课程中涉及的某些内容如果有条件的话，你会亲自验证一下，看其是否正确吗？

A. 是　B. 不一定　C. 不

25. 你喜欢在书中用画线的方法标出重点，难点及疑点吗？

A. 是　B. 不一定　C. 不

26. 你读书时不求甚解吗?

A. 不　B. 不一定　C. 是

27. 当你在学习中遇到了无法解决的难题，你是否会询问可能了解此问题的人?

A. 是　B. 不一定　C. 是

29. 你能否见缝插针，利用点滴时间学习?

A. 是　B. 不一定　C. 不

30. 你多次根据书中的某些知识，发现一些解决问题的新方法吗?

A. 是　B. 不一定　C. 不

评分规则

每题答 A 记 2 分，答 B 记 1 分，答 C 记 0 分。各题得分相加，统计总分。

你的总分（　）。

0 ~ 19 分：你的学习习惯不好。从学习习惯上看，你缺乏学习的目的性和计划性，学习的效果不好。

20 ~ 40 分：你的学习习惯不完全符合要求。

41 ~ 60 分：你的学习习惯总的来说是好的，请坚持下去。

第六章　男人的职业

凭男性魅力走向世界

如果说女性可以凭姿色、温柔去挑战男人，那么男人就应凭男人的魅力去挑战世界。

(1) 六大招式展示男人魅力

男人应有魅力。从意识到自己是一个男人到中老年，大多数男人都是在平庸的工作和生活中忙忙碌碌，没有机会甚至没有意识到应怎样来展现自己的魅力。而到了50岁后，这就更难了，似乎只有犯了心脏病才能引起他人注意。事实上大多数男人苦苦奋斗一生但一直默默无闻。其实，任何一个男人都可以填补个人魅力的空白。只要充满激情地生活，不断学习新手段，这种增强自身魅力的尝试就一定会成功。

第一招：我有一个好工作

女人只要容貌姣好，似乎就可终身有靠。男子则不然。一旦穷困潦倒，再大的魅力也无从体现。换言之男子的魅力是如赚钱一样辛辛苦苦挣来的。最省时省力的职业莫过于球票推销员和侦探。这类工作无需多大的投入只需干一季度，就有资本谈论一辈子。如果你的工作不好听，可以用夸张法对其修饰。“银行官员”总比“小职员”中听，“啤酒研究员”总比“苏打调配人”来劲，还有，“环境监督员”总比“厕所收费员”得体，这样修饰一下能给人留下较好的第一印象。谁也搞不清楚这些是什么职位，尤其女人，也许等她们搞清楚时，已经喜欢你了。曾有位专门从事消灭老鼠蟑螂的人娶了一位律师为妻。当他参加宴会与他妻子那些风度翩翩的朋友相见时，则自称“职业杀手”。

第二招：我有风格

男人的服饰无需昂贵，但一些小小的装饰音符，如香水、古表、吊裤带、名牌钢笔，甚至像衬衫袖口链扣都能体现个人性格，引起他人的注意或好奇。不过，凡事需适可而止。你不必非得腰缠万贯才能拥有酒窖。你只需去参观一个酿酒厂，与酒商聊一聊，了解一些有关制酒的知识包括阳光的角度、平均气温、土壤的成分。然后再存储一些名牌酒。今后在你启瓶倒酒、祝酒时，可尽显你的老到。

第三招：我有一技之长

日常生活中，多数男人都是重复着机械单调的生活程序：星期四、星期五、星期六、星期天……无法提供新话题。所以你应该独辟蹊径，做点不同寻常的事。比

如当一个收藏家，收藏些你经济情况可以承担而且又感兴趣的东西。你可以利用你的收藏在业余时间调节自我，而且谈起你的收藏，对每一细节都可饶有兴趣地谈论半天，这样自我魅力也就充分地展现了出来。具有特殊专长的人往往可以得到女人的爱慕。张先生喜好研究夜间活动的动物，他勤奋钻研成为世界上研究老鼠和蝙蝠的权威人士。情人节时，他来到女友居住的高层公寓楼与她相会。大厦的管理人员一直对大厦窗户上的一种奇怪的残留物疑惑不解。张先生看了一眼便告诉他们，“这是一种蝙蝠尿”，并建议他们用什么清洗剂清洗。他的女友对他更加爱慕，很快就嫁给了他。

第四招：我能带给你刺激

也许你的公寓单调无性格，只有普普通通的家具。怎样才能不重新装修而又增添其性格呢？其实只要增加些有特色的物品。比如，门后放一副冲浪板，它的存在会明显表露出主人是个爱寻求刺激的人。另外，雪橇、攀岩铁锁等物也可有相同的效果。国外杂志和外币可表明你曾去国外旅行。主动活泼、刺激够味的日本卡通画报或荷兰大麻酒吧的菜单既可满足低层次来访者的好奇，也可使你那些保守的朋友大吃一惊。古董使人感兴趣，而那些无价值的旧东西也常常引人入胜。各种手工制品都充分表现了遥远的人如何生活，一个 1919 年的示速器，或一卷维多利亚时代的卫生纸，或几件儿童玩具，或著名岩洞中得到的几颗卵石或酒瓶塞上的广告等都不失为有趣之物。

第五招：我心眼儿好

积善的美德也能增加一个人的魅力。你无须一辈子从事慈善事业也不必加入和平队才能使你出众。开始只需从小事做起。例如，向无家可归者施放汤水，向因贫困上不起学的孩子提供力所能及的资助。只需花费不多的时间和金钱，你就会感到惊人的变化。你的熟人会对你的所作所为感兴趣。如果你想保持这种状态，再进一步为他人多做些好事。

第六招：我是你儿子的好父亲

父亲形象有利有弊。它的出现也许会使你失去在交际场中的艳遇和乐趣，但你又不能不树立这一最有个性化的形象。在一个渴望安全与柔情的女性心中，你乐于扮演父亲的角色可以证明你是一个多么有责任感的人！成为家中的神是自我的极大满足。在你三岁儿子的眼中，你比一切英雄都伟大，都强大，因为你是“爸爸”！你的魅力对他的影响比对任何人都大。当然，这种黄金时代不会永存。不久你的儿子将会发现，你在整个社会中并不是颗闪闪发亮的巨星而只是个平庸的矮子。虽然现在，每当你拨弄各种电器时，你仍是他心中的普罗米修斯。而儿子对你的崇拜将是你收服太太的有效武器。

（2）男性魅力

有一男一女在争辩：

女的说：“男女应该平等！”

男的说：“不可能平等的！”

女的问："为什么？"

男的问："我跑50米，7秒2刚刚才及格，而你跑五十米，也是7秒2，就80多分，这平等吗？"

女孩无话回答。

男女之间的生理、心理差距，使男性持有自己所特有的魅力。

男士魅力之一：

在公司的会议室，还没有轮到你发言，你正在焦急不安地待着。是啊，在这样一个富有竞争性的场合，你总得奋力竞争一番吧。就在此时，有人登场了——呵，好家伙！

只见一个小伙子迈着优雅而自信的步子向麦克风走去，会议室顿时鸦雀无声，全场都为之瞩目。他就这样开始了，面带笑容，洋溢着沉稳的自信。出色，真是太出色了，在场的人心里都明白这一点。他那轻松自如的语调，他那精心设置的措辞，还有他那优雅而含蓄的外表，把大家给深深吸引住了。

此时此刻，你也许会想：这家伙是谁？怎会如此魅力十足？但你心里明白，给他带来魅力的并不是他的言辞，也不是他的外表，而是他的自信，他自信地发言，他自信地面对所有的人。他的自信征服了在场所有的人。

男士魅力之二：

1984年，可口可乐授权塞奥·捷曼扭转同百事可乐竞争引起销售下跌的不利局面。

捷曼的策略是改变可口可乐的配方，以"新可乐"商标面市，并对此大肆宣传，然而，却没有能保住旧可乐的市场。受阻后的捷曼被逼离开可口可乐公司。

失败，以及由此而带来的误会、羞耻、破灭感深深地打击着捷曼。但仅7年后，捷曼经过自己的奋斗又杀回可口可乐公司。这就是一种魅力——敢于面对失败的魅力。

男士魅力之三：

有一位推销员，在推销杯子。为了证明杯子的质量很好，掉在地上也破不了，他拿起了一个杯子掉在地上，谁知那只杯子打的粉碎，在场的观众都注视着这位推销员。只见那位推销员微微一笑，说："像这样不合格的杯子，我们宁可打碎，也不会卖给顾客的！"然后继续把另一个杯子掉在地上。

不知情的顾客还以为他为了增添气氛而故意打碎不合格的杯子，殊不知他以灵活的应变能力化解了一场危机。这就是男子汉的应变魅力，一般来说，男人应变的能力都比女人强。

男士魅力之四：

女人总是愿意成群结伴地生活在一起。这正如同动物、鱼类、昆虫成群生活便于觅食，也能更强有力地抵御外敌一样。即便说女人成了独自一人，也可用孤零零一个人这样伤感字眼形容。但许多男人却在追求孤独超越的境界。在男人的一生中，每一个男人都须充分体验孤独之乐趣。一个人要有立志攀登喜马拉雅山，独自

横渡太平洋的勇气，才能体会到这种孤独乐趣。而只有孤独才能是通静又通动的充满自由的男性天地。正如美国西部开拓时期的男子，在西部荒凉的沙漠中漫无目标，孑然一身，四处漂泊的孤影一样。日本影星高仓健惯常扮演的就是这类被社会所抛弃的孤独流浪汉。他在《追捕》中所塑造的杜丘的这个角色，就是中国观众极为熟悉、极为喜爱的男性形象。

说了这么多，无非是想说一句：男人可在极差、极苦的条件下生活、工作，这算不算男人的魅力？

男士魅力之五：

大部分男士都拥有坚定的信念。那些掌握着成功的主动权的男士，他们在面对困难和失败时从不气馁，有着不畏艰难奋斗到底的坚强意志，同时信念坚定的人也是恪守生活信条的人。

有一位朋友把不迟到、不缺勤作为自己的生活信念。20年来，他除了结婚和天灾人祸之外，从未迟到过一次，也未缺过一次勤。始终不移地贯彻自己生活信条，他曾说过下面的一席话：

“我从未认真地考虑过什么生活信条，只是持有一种不要滑、偷懒、绝不旷工迟到的信念。开始倒也不觉怎样，只是时间一长便发展为一种类似于信条的信念了。我立下了誓言，工作中一定要埋头苦干，一定要不迟到，出满勤。然而，在立下这种誓言之后，我才真正地认识到要做到这一点是多么不容易呀！它不仅需要健康的体魄，还要有一个良好的工作环境和家庭环境。如果没有健康的身体，就难以忍受各种繁重工作带来的劳累，就不得不休息。如果没有一个良好的工作环境，就会缺少工作的情趣，最后便难以保证自己不迟到、不旷工。如果没有一个幸福、和谐的家庭环境，你谈东，他道西，常为一些油盐酱醋、鸡毛蒜皮的小事争执不休，也势必影响工作情绪，鉴于这一点，我便非常注重平时的身体锻炼，注重搞好自己和他人、自己和家人的关系。这些问题看上去很简单，但要真正做到就不那么简单了。20多年来，我为此究竟花费了多少心血和代价。惟有我自己心里最清楚。”

是的，贯彻生活信条的确是一种非常艰难的事情。但是，只要我们能坚持下去，就能培养出自己的个性，加速自身的成长，就能得到人们的信赖，显示出你独特的魅力。

（3）你也有魅力

常常有男士这样想：为什么别人都有魅力，而我却没有呢？打开电视，翻阅报纸，或是走出家门，十个男人碰到九个都比我成功，比我有魅力。

如果你总是羡慕与欣赏别人，而怀疑自己的魅力，那是你对自己魅力的否定。因为男士魅力不是一种特权，更不是少数男士的专利，它普遍存在男士之中。

肯定自己、欣赏自己、喜欢自己，这是魅力的第一步。

男士魅力就是执着，是对生活的永远憧憬，对事业工作的极大热忱，更是对世界永不止息的探索。

男士同胞们，尽快挖掘出你身上的魅力吧，女士们正在挑战我们，让我们牵手

并进而挑战世界。

发挥性别优势择业

男人，你具有以上优点，只要你充分运用，足以让你找到一份满意的工作，但不可否认，你在某些方面也存在不足。

男人，你最大的优势就是你有个聪明的大脑，你的思维敏捷，你的判断能力强，你的应变能力强……你这些优点，可以使你思考问题想得很远，你可以从大局着手找到走向成功最近的路。

男人，你有一个广阔的心胸，你对许多事情不会去斤斤计较，你不会随便去猜测什么，你可以去容忍很多，你不会情绪波动，喜怒无常，你不会感情用事，你的控制力很强，你不会随便去妒忌他人……你这些优点可以使你有良好的人际关系，可以使你与你的同事齐心协力地工作，你的朋友也不会对你设防。你知道什么事该做，什么事不能做，就算你伤心，你失意，你也清楚地明白怎样控制，你具备做一番事业的心胸。

男人，你能吃苦耐劳，任劳任怨。你不会在乎今天是大热天还是下雨天，风里来雨里去，早已成了你的习惯。你的破鞋要比女人多几倍，因为你走的路要比她们远；你吃的东西要比女人多，因为付出的力气也要比她们大。出差、跑业务，已成了你的家常便饭，你已经学会了在外面该怎样照顾自己。一年三百六十五天，只有你自己心中明白，你吃了多少苦，挨了多少饿，行了多少路，但我们从来没有听男人说一声“苦”。

男人，你总是那么自信：自信的外表，自信的语言，自信的行动。在女人的眼中，你总是把那些不可能办成的事办成了。虽然有时失败也一次一次地打击着你，但你从来没有放弃过，你生活的每一天，全身都放射出自信的光芒，你总是有许多梦想，最使女人信服的是，你那些梦，像雾像雨又像风，居然梦想成真。

男人，你总是“流血不流泪”。你每天都带着微笑地去面对一切，你很自信我们不否认。但你从来不失意吗？你从来没有受到伤害吗？不！我们知道你的心情也有低落的时候，只不过你不想别人看到，你只不过把没有流出的泪水吞到了肚子里了，这就是所谓的男儿有泪不轻弹。你总是一个人承受了本不该你一个人承受的东西，你总是把快乐传给别人，把悲伤留给自己，这能否算男人的一个优点？

男人，你总是相信这样一句话：“敢拼才会赢”。女人总是说你喜欢冒险，你总是说：只要有1%的希望，就要有100%的信心，300%的努力。正是凭着这种执着，你每天都风里来雨里去，你就像一只风帆，在茫茫的社会海洋中航行，所有的风险由自己承担，成果却又全社会分享，是你用冒险的精神，推动着社会的发展。

男人，你的动手能力极强。你总是少说多做，沉默的你总是在动手操作着。很多东西在你的手中弄几下，就修好了，让女人拍案称奇！你总是踏实地干着你该干

的事。

男人，你极有社会责任感，也许这是传统的基因，使你认为负担社会责任是你的天职。你总是认为国家的兴亡有你的责任，家庭的幸福是你的义务。在这种动力的驱使下，你总是一心一意地做好自己的本职工作，努力给社会和家庭一份满意的答卷，这种社会责任感对你的事业有极大帮助。

男人，由于你天生好动，使得你走过的地方比女人多，使得你对世界的了解比女人多，从而使你掌握了丰富的人生经历，这也是你人生一笔宝贵的财富。

男人，你具有以上优点，只要你充分运用，足可以让你找到一份满意的工作，但不可否认，你在某些方面也存在不足。

由于你具有自信的男子汉气概，在工作中，你容易粗暴，独断专横。只要是你认准的事情包括错误的，你都会干下去。你很难听得进同事的劝告，盲目自信很可能导致你的失败。所以，在以后的工作中，你得多听听周围人的声音，不要一意孤行。特别是作重大决策时，多向他人请教，以避免不必要的损失。

你往往考虑主要问题、重点问题，却忽视了问题的细节，你粗心大意，不如女人仔细。当然你不必强迫自己去注意细节，天生你就是没有女人仔细。在实际工作中，你可以同女人合作，叫她们帮你制定仔细的方案，使工作得以圆满进行。

你在社交活动中总是出手大方，显示豪爽风格，摆谱装阔说大话。我们不反对你豪爽风格，但你的出手大方，必须适度，若超过了你的承受能力，吃苦的还是你自己。摆谱装阔说大话是不可取的，你说的大话迟早有一天会揭穿，再说，如果你说的话不能兑现，将有损你的威信和信用。

你的性格决定了你好斗、好胜，这本是优点，也是缺点。好斗、好胜必须有一个适度原则，不要以激烈冲突的方式解决人际纠纷。

男人们，你们不必为自己的优势而沾沾自喜，也不必为自己的缺点忧心忡忡，不妨看两个发挥优势择业的例子。

威仔毕业于一所重点院校，经过几次面试，复试，有两个用人单位对他发出了录用通知。一个是银行，另一个是报社。在别人的眼中，威仔必选银行无凝了。威仔经过再三的考虑，他选择了报社，他是这样说："银行的工资和福利都比较高，工作也比较轻松，但我是一个比较喜欢冒险的人，比较适合当一名记者，工作富有挑战性。"五年的时间过去了，事实证明了威仔的选择是正确的，今天的威仔已是一家全国性报刊的优秀记者，如他留在银行，很可能还是一个无人认识的职员。

李堂天生是一个粗心的男人。毕业后，身为某银行行长的老爸把他弄到了银行。但李堂的心情一点都不好过，他很讨厌每天坐在银行记账，且经常出错，有一次竟由于粗心让顾客错提了 1000 元，不得不接受惩罚，半年领不到工资。现在李堂想得最多的事就是：早点跳槽，找一个自己适应的职业。他私下跟朋友开玩笑说："如果让我做一辈子银行职员，我宁愿自杀。"

你看完两个小故事后，有何感想呢？是否该考虑一下自己的职业优势？

男子汉，认识你的职业优势

所谓“知己知彼”，才能百战百胜，在当今这个工作繁复、关系复杂、竞争激烈、日新月异的社会当中，要使自己不被淘汰，如何做到“知己”，认识自己尤其重要。

有一句很著名的话，“人，你要认识自己”，它一直在启示着人类、警示着人类。所谓“知己知彼”，才能百战百胜，在当今这个工作繁复、关系复杂、竞争激烈、日新月异的社会当中，要使自己不被淘汰，做到“知己”，认识自己越发重要。

（1）自信

许多成功人士认为，人生的“第一桶金”是建立自信心，不能建立自信心的人总觉得这也做不好，那也做不好。这会在工作上造成很大的问题。每个人都有自身的优缺点，缺点不容忽视，但要是只看见不好的一面，甚至把它覆盖了优秀的一面，这就会成为人的绊脚石，一个缺乏自信的男人，总会让人感觉婆婆妈妈，拖泥带水，不能让人信任。一个有自信的人往往能成为他希望成为的那样的人。奥里森·马登说：如果分析一下那些卓越人物的性格，就会发现他们有一个共同特点：他们在开始做事之前，总是充分相信自己的能力，深信所从事的事业必能成功，因此他们在工作时就能付出全部精力，排除一切艰难险阻，直到胜利。

（2）找准适合自己的位置

陈景润，数学天才，在世界上有一定的名气，但如此出类拔萃的数学家，在日常生活中却经常闹出笑话，显得很笨拙。如果他走的不是数学这条路，充其量不过是个平凡人。无独有偶，少年的爱迪生生活颠沛流离，他尝试做过许多工作，不但毫无建树，而且工资微薄，难以糊口，一个偶然的机会，他发现自己的特长——动手能力强，改装旧机器非常在行，从此就走上了创造发明的道路。上帝创造人类，把人放在不同的地方，是因为全部挤在一起，什么也干不了。人有十只手指，每个手指都有其特殊功能，如果互换过来，操作就会不灵，如用尾指夹筷子方便吗？A君是位优秀的教师，学校重视，学生尊敬，他也认为自己适合老师工作。一个偶然机会，他遇到已下海多年的同学B君，后者现已赚得个盆满钵满。他觉得教师这份工作，饿不死，也撑不死，长此下去，做得再好又有什么用呢？B君读书没他多，脑筋也不见得比他好用，他能，为什么我不能？于是他停薪留职做生意去了。在商海中摸爬滚打好几年，不仅亏了老本，还欠了一屁股债，他终于认识到老师做得好，并不代表做生意就行。只好“金盆洗手”，重操旧业。是的，同一个人在一个岗位上处处碰壁，而在另一个岗位上却事事顺利，关键在于所在的位置是否适合自己。“男人最怕入错行”大概讲的就是这个道理了。所谓人才，就是找准了自己的位置的人。

（3）一张王牌

男人，顶天立地的男子汉，肩负着重大的责任，之所以能挑起大梁，与其自身独特的优点是分不开的，其中阳刚之气是相当重要的。所谓阳刚是相对女性的温柔而言的。高瞻远瞩的见识，海洋般宽阔的胸怀，大刀阔斧式的开拓精神。这叫阳刚；富贵不能淫，贫贱不能移，威武不能屈，胸中激荡着宇宙内的浩然正气，这叫阳刚；战必胜，攻必克，守必固，这叫阳刚。男子汉的阳刚之气，是男子汉纵横天下、笑傲江湖的一张王牌。

（4）工作热情

男子汉胸中充满征服自然、挑战自我的激情。“没什么细节，小事不值得你去挥汗，也没什么大事大到尽了力还不能办到。”有人对自身的工作敷衍马虎，得过且过，是难有成绩的。艰苦奋斗，尽力而行，不屈不挠，才能赢得成功。容易的事情为你积累经验，艰难的事情挑战你的能力。热情好比一把火，哪怕你碰到冰山也终有融化的一天。纵观各行各业的成功者，他们对自己所从事的工作都是抱有极大的兴趣和热情的。没有热情何来干劲，没有干劲，又怎样攻克堡垒呢？

（5）“不可能”与“丢脸”

现实中有许多“不可能”，但其中许多无不是自己设置的。人们总是容易被挫折、失败的想象所吓住，并且害怕这种经历让自己蒙羞，似乎不去干就能保住自己男人大丈夫的颜面。其实不然，当你把“不可能”的圈子划得很大，“可能”的边界也就越来越小，在这样狭窄的空间里，你能保存的只是小男人的庸庸碌碌。“I enjoy losing face”。不敢挑战“不可能”，不敢面对挫折、失败，你的工作将会停步不前或滑坡倒退。如果将成功分解因式，它只是无数个失败的相加所发生的质变而已。失败是一个宝藏，他让你更清楚地看到生活的艰辛、自我的缺陷，只有清楚地了解这些，你才会反省、思过、改进，你的工作才会精益求精。D君就是这方面的一个好例子。D君想成为一个出色的电脑软件工程师，但他只有中专学历，而且对电脑的接触也不是太多，他去过许多间电脑公司应聘，都未能成功，但他从没放弃，一方面努力进修电脑方面的知识，一方面认真地总结面试失败的原因。皇天不负有心人，他终于被一家十分有名的电脑公司破例录用了。他工作十分勤奋，积极开拓进取，后来还开发了好几个大受欢迎的软件程序。令人大为惊叹，可能与不可能在他的人生中转化了，如果当初的他总被“丢脸”的枷锁所束缚，哪还有什么“可能”可言呢？

（6）拼搏的本钱

“身体对创造力有极大的影响。过去有过一个时期，在德国人们常把天才想象为一个矮小瘦弱的驼子。但是我宁愿看到一个身体健壮的天才。”1828年，歌德在谈到天才与创造力的关系时这样说。歌德还以拿破仑为例指出，倘若没有强健的身体，他就不可能从火焰似的叙利亚沙漠到莫斯科的大雪纷飞的战场，经受得住那么多行军、血战、困倦、饥寒的痛苦，而成为一个英雄人物。

一些身体健康、寿命较高的人，往往能把人们的智慧发挥到极致：

列夫·托尔斯泰活了82岁。《战争与和平》、《安娜·卡列尼娜》、《复活》等

名著是他36岁以后的作品。

才思敏捷的肖伯纳活到了94岁的高龄；

爱迪生生活了84岁，创造了1100多项成果；

黑人作家杜波依斯87岁开始写作《黑色的火焰》，轰动世界；

我国古代著名诗人陆游85岁辞世，60多岁尚耳聪目明，一生写诗达万余首。

与此相反，我们也看到一些令人惋惜的现象；

唐代诗人李贺27岁夭折；

挪威数学家阿贝尔27岁死于肺结核；

在俄罗斯作家中，契诃夫活了44岁；果戈里活了43岁，别林斯基活了37岁；杜勃罗留波夫活了25岁。

现代女作家肖红，活了31岁；

诸葛亮活了53岁。后人杜甫在怀念这位政治家时写道："出师未捷身先死，常使英雄泪满巾。"

可以设想，如果这些杰出人才能够具备一副健壮的身体，那么，他们对人类的贡献该有多么巨大？

健康乃事业之母。为了你事业的成功，必须高度重视健康。

生命在于运动。首先，运动可以使疲劳的大脑得到积极的休息；其次，运动可使人体新陈代谢更加旺盛；其三，可以增强人体抵抗各种病菌侵害的机能。

男子汉努力的方向应该是脑力与体力的平衡。毛泽东在青年时期经常进行冷水浴、风浴、雨浴，还有意识地锻炼野外露宿，吃比较粗糙的食物，以增强胃肠消化能力。邓小平80多岁高龄还常搏风击浪，遨游大海，有一个健康的体魄从事伟大的事业。

从生理、心理学的角度看，一个活力低微精神衰弱、萎靡不振的人，往往心智动摇，意志不坚，难以成就大事业。因此，心理上的缺陷与弱点，也应该通过体育锻炼来克服。

敢问路在何方

当你每天早上起床的时候。当你每天开始工作的时候，你不妨每天问问自己："我要走的路在哪里？我该怎么走？"

鲁迅先生曾说过："世上本没有路，走的人多了，便成了路！"你要走的路在哪里？在脚下或在天涯。今天你是经理，坐在办公室轻松地批改文件；明天你也许下岗，加入了失业的队伍。

当你每天早上起床的时候，当你每天开始工作的时候，你不妨每天问问自己："我要走的路在哪里？我该怎么走？"

为了你更好地把握自己的路，我们特向你提供一些职场游戏规则与对策供你参

考：

（1）主动出击

李明是一个刚走出校门的大学生，现已是一名部门经理了，而他的许多同学却还在求职之中。谈到求职的成功经验，李明只说了一句："先走一步，主动出击！"原来李明求职的时间比其他同学早一年多，当其他同学还在学校过无忧无虑的生活时，李明已抱着自己的求职资料奔波于人才市场和公司之间。功夫不负有心人，一个大公司给了李明一个机会，让他先从职员做起。通过一年的努力，他得到了公司的器重，现已成为一名部门经理。正是因为他的主动出击，使他在职场上要比他人领先一步。

（2）认清目标

李刚是学计算机应用专业的，这是一个热门专业。求职时，有几间大公司都向他打开了绿灯。四年过去了，他还是一间公司的职员。为什么这样？不是他不够优秀，而是在这四年来他换了八家公司。每次跳槽时，他都是这么说："这公司的工作不适合我。"四年过去了，他就在公司之间跳来跳去，而他以前的同事大多有了自己的事业。

俗话说："女怕嫁错郎，男怕入错行。"成功有赖于你能用才干、兴趣、个性、风格和价值观念整合你的工作。

布朗是美国一位成功的电影制片家，先后被 3 家公司革职，才体会到大机关生活对他不合适。他在好莱坞晋升为 20 世纪福克斯公司第二号人物，后来摄制《埃及妖后》，不料这部影片卖座奇惨。接着公司大裁员，他也被裁掉了。

在纽约，他在新阿美利坚文库任编纂部副总裁，但是还聘了一位局外人，而此人和他意见不合，于是又被开除。

回到加州，他又进了 20 世纪福克斯公司，在高层任职 6 年，不过董事局不喜欢他所建议拍摄的几部影片，他又一次被革职。

布朗开始仔细检讨自己的工作态度。他在大机构做事一向敢言，肯冒险，喜欢凭直觉处事。这些都是老板的作风。他痛恨以委员会的方式统筹管理，也不喜欢企业心态。

分析了失败的原因之后，布朗终于自立门户，摄制了《大白鲨》、《裁决》、《天茧》等一大批卖座的影片。布朗并不是一位失败的公司行政人员，他天生是个企业家，过去一时没有发挥潜力而已。

四年，我们虽不能说李刚白白浪费了 4 年，但他对这四年的利用是不够充分的。人生多少个四年，而布朗他亦浪费了不少时间，但他能分析出自己最终目标，从失败迈向成功。所以不要让你的生命无意义地失去，一定要认清自己的目标，踏踏实实地干下去。

（3）不怕拒绝

"我正式通知你，你已被我公司录用了。"这是赵峰经过 19 次拒绝以后，第一次等到录用通知。面对每一次拒绝，赵峰都是用微笑去接受。因为他明白，在当今

这个竞争非常激烈的社会有无数的竞争对手，应该坦然地接受拒绝；但是他也相信“天生我才必有用”，社会上有成千上万的公司，总有一个公司是适合他的，他总能在某个公司中找到立足之地的。就凭着这种信念，他微笑地面对着每一次求职，不论成功与否，终于如愿以偿。

（4）学会拒绝

商场如战场，你若想在商场上打胜仗，还要学会如何拒绝那些“糖衣炮弹”。

周德是一间大型公司的材料采购经理，掌握着公司材料的采购大权。许多材料公司都想通过关系接近周德，周德每一次都果断地拒绝了。用周德的话说：天下没有免费的午餐。如果接受了“糖衣炮弹”，你将会付出惨重的代价。天下没有一间公司愿意录用一个以公换私的员工，同样也没有任何一个董事长会聘请一个以公换私的经理。社会的发展将会证明随便接受他人的好处，损害公司的利益，等待你的将是解雇，赔偿经济损失，甚至负法律责任。

（5）勇于发言

在公司或办公室的会议中，你要勇敢地把自己的观点和见解说出来，只有这样你的上司才会赏识你，才会知道你的存在，才知道你对问题的见解。作为一个有能力的上司，在开会时，他不愿看到只有他自己一人在作报告，他不愿意看到他的部属对他提出的问题毫无反应。这时，你就不应该像女孩说的那样“沉默是金”，你应该大胆地提出自己的观点，同时也要注意到你说话的技巧及能引起别人兴趣的地方。如果每一次开会，你从来都没有发过言，不妨下次开会时，你准备准备，让同事对你刮目相看，让上司明白你的存在，知道你的价值。

（6）广交朋友

广交朋友，是男人的爱好，在职场上交朋友，不仅是生活的爱好，而且也是工作的需要。朋友多了路好走，这句话绝对错不了。

何兴是一家公司的外贸代表。有一次在与外商谈一笔上千万元的生意时，急于求成的他，在没有收到公司指示的情况下，给外商预支了100万，而外商骗款而逃。由于伺兴的违规操作，他必须负担全部的责任。100万，对一个打工出身的何兴是一个天文数字。再坚强的人也受不了这个打击，何兴几乎被击倒。也就是在这时，何兴的朋友（包括同事、客户）都向他伸出了援助之手，大家你几万，他几万地帮助他……今天东山再起的何兴最常说的一句话就是：“没有我的朋友，就没有我的今天。”

（7）敢于认错，主动承担责任

人非圣贤，谁能无错？在商场的你也如此，关键是看你怎样去处理。敢于认错，主动承担责任是处理问题的基本原则。为错事找借口，推卸责任，万万使不得。

华仔是一家公司的业务骨干，但他接到了一张解雇书。解雇的原因：一份并不重要的文件。

原来经理通过秘书把一份文件交给华仔处理，华仔一时粗心把它弄掉了，到经

理来催时，他才发现，但他一时慌张，无勇气承认，谎称秘书没给他。经理经过调查，把华仔解雇了。经理的解雇理由很简单：一个再出色的雇员，没有主动承担责任的勇气，迟早会给公司带来灾难。

承担社会责任是男人的天职，在工作中，错误总是难免的，改正了就好。我们做错了，为何不敢承担责任呢？

(8) 以礼待人

在给人们的印象中，男人是比较容易冲动的。在商场上，我们要克服这点：做到以（Li）待人，我所说的（Li），包括礼和理：以礼貌待人，以道理服人。

张栋奉公司之命，去某公司要求退一批不合格的产品。某公司的经理看到张栋是一个年轻的小伙子，就以为他是“毛头小子”，摆出了一副小看的面孔，毫不理会张栋，且几次打断张栋的讲话。但张栋始终沉着应付，礼理并用，既不冲动，也不屈服，摆出各种有力的证据，迫使某公司不得不退货。事后，张栋与某公司的经理还成为了朋友，他私下对张栋说：“那天如你动了手，我就不用退货了。还让你吃不了兜着走。”

上述的张栋用“以（Li）待人”，所以他成功了。但是不可否认有些人处世无方，与人交往时，既不通情也不达理，致使其失败。

有一天，在飞机场上，一位旅客见到一个衣冠楚楚的商人大声喝叱、责备搬运员处理行李不当。商人骂得越凶，搬运员越显得若无其事，商人走后，这位旅客称赞搬运员有涵养。“噢，没关系。”他微笑着说，“你知道吗？那个人是到佛罗里达去的，可是他的行李嘛——将会运到密西根去。”和你共事的人，即使是下属——只要受了你的气，都会跟你捣蛋。

处世之道是后天养成的技巧，可以越练越精。就像有礼貌一样，是可以学的。

(9) 公私分明

你和你的同事在同一个工作单位，由于朝夕相处和竞争的关系，难免会产生一些矛盾。矛盾归矛盾，但不要带到工作上来，千万不要私仇公报。不要对同事的意见，在工作上报复。要知道，如果你私仇公报，蒙受损失的不仅仅是你报复的人，损失最大的当然是你公司。

你和你的同事是同在一条船上，假如你为了报仇，引水入船，后果可想而知了。或许你自认为眼见“仇人”已得到报应，大快人心，但你以后在公司就会变得胆战心惊，因为你公私不分明，而怕别人也许有一天会加害于你，你的压力会增加，工作效率会减低，但是如果你公私分明，那么你会在人际关系上，工作上顺利而愉快。

(10) 学会做一个好听众

有人认为女人喜欢说，男人喜欢听。喜欢听是男人的优点之一，如果在商场上，你能做一个好听众，对你的事业将有极大的帮助。

松下幸之助经营的诀窍之一，就是“细心地倾听他人的意见”。积极倾听的人把自己的全部精力——包括具体的知觉、态度、信仰、感情以及直感都投入到听的

活动中去，从而集思广益。

丘吉尔在通过一个方案或作重大决策时，往往先让别人尽情议论，而自己做一个听众，等到别人说完了，才作总结发言。

当你有一项计划或有一个决策时，不妨听听你周围人的声音，再作决定。

(11) 底牌不要亮得太早

在激烈的商场竞争中，要学会避其锋芒。在羽毛未丰的情况下先不要鸣叫，否则，别的大鸟来“夺食”你就可能会被活活饿死。

大凡有心计的人，不仅不大造声势，而且不把精力和时间用在门面和硬件建设上，而是集中全力首先强化软件。在此基础上，如果再隐蔽地开通渠道，你定会“一鸣惊人”！

不论是庄子还是老子，都主张谦和待人，不可自作聪明地显示、夸耀自己的才能和实力。只有这样，才能不被人妒忌，达到自己的目的。

技能高超的鹰，总是把利爪潜伏在羽毛里，待接近目标时，才突然迅猛地将利爪伸出来。

在与人交往中，不要总是故意显露你的才能和战胜别人的欲望，当别人觉得你是个表现欲望很强的人，就会降低与你交往的热情。因此一方面要控制欲望，另一方面则不要总是暴露欲望。

怎样做位高雅的白领

高雅不是女人的专利，男人也应具有高雅的风度。

如果说女人的高雅是天生具有的，那么男人的高雅是在社会实践中培养出来的。女人的高雅需要容貌加化妆，男人的高雅就需才能加西装。

(1) 男士白领着装的搭配

红花虽好，还需绿叶相衬。你作为一个白领，虽然具备了一定的才能，但要使西装穿在你身上而能尽显其魅力，还要讲究搭配的艺术。

我们强调的是人穿衣，而不是衣穿人。你穿衣服千万不要被衣服束缚和禁锢住，衣着是要使男人的性格和气质更加自由奔放，要穿出一种属于你独一无二的神奇魅力，只有这样，你身上的每一块布，每一件东西才会获得真实的生命力，才会显出它活的灵魂。

以下简要谈一谈男士西装配搭的衫恤、领带、鞋和袜子的基本知识。

①衫恤

衫恤的灵魂在领位，衫恤的好坏影响到同西装、领带的配搭，从而影响到人的精神面貌。因此挑选衫恤需要注意几个要点：

★要选优质的衫恤，不要怕花钱，好货从来就是以一当十，质优品高的衫恤，将给你带来意想不到的收益。

★衫恤穿着前一定要熨好，不要轻信“免熨”的胡言，因为有失礼仪付出代价的是你。

★衫恤的领围处切勿扎得太松或太紧，一般扣上领钮后能自然放下一个手指即可。

★衫恤颜色的选择，一般以纯白色或浅蓝色为主，没有任何花纹，这样更显端庄和大方。

②领带

领带所处的装饰部位决定了其重要性，它处在人们视线的中点，因而最能吸引人的目光，引起外界的注意，并给人留下深刻的印象。其次，在以男性为中心的商业社会里，领带很直接、很容易成为身份和地位的特征，如果懂得了打领带的学问，就等于学会了用无声的语言去告诉这个商业社会，你是一个有本事的男人。

选领带要注意如下几点：

★领带既要配西装，又要符合人的性格和气质，更要合乎商场上的形象识别标准，即稳重、大方、可靠，切忌使用太花、图案太夸张的领带。

★领带一定要整齐、清洁，不要让别人看上去就感觉用了几年都没有清洗熨过一样。

★领带是每次用，每次结，用完要完全解开，有的男士养成一种坏习惯，一条领带只结一次，以后每次只是宽松为一个“圈套”，留待下次使用时方便地套上，这种不良习惯一定要改。

★带夹。使用带夹是一种高贵、典雅的商业形象，带夹和领带相配搭更能显示领带的生命力。带来应放在领带上部的1/3位置。

③鞋、袜

选用皮鞋的准则是款式要简单、大方、切勿太新潮花哨，在商业心理学上，强调穿的鞋要令人感觉你是个稳重、大方、脚踏实地的人。

在此基础上配上黑皮带、黑皮鞋和黑袜子，就更突出了一个成功白领男士的形象。

（2）白领生活艺术

一个明智的人一定会发现生活是欢乐与悲哀、成功与失败、给予与获得的结合体。

他懂得能不为琐事而大动肝火，这对于成功是至关重要的。

他懂得不善于驾驭自己情绪的人总会有所失。

他懂得摆出好斗的架势最易导致冲突。

他懂得沉溺于说长道短地议论他人最能使自己信誉扫地。

他懂得去尊重每一个人，他懂得一个“早安”和一个微笑能使人获得一天的快乐。

他懂得用肯定和赞许去振奋别人的精神的同时，也是振奋自己的精神的最佳途径。

他懂得当他落难或失败的时候，世界并不是末日，新的一天和新的机会总在前面。

他懂得每个人都会有烦恼，他不会因别人的怨尤而消沉。

他懂得听往往比说更重要，让别人倾诉心中的烦闷总能结交更多的朋友。

他懂得一个地方的人并不比另一个地方的人难处，相处的和睦与否百分之九十八在于他自己的所作所为。

生活的艺术是需要理智与情感的融合，懂得工作与娱乐的搭配，懂得享受生活与造就新生活的完善结合。身为“白领一族”的你，是不是能够体验这样的一种感觉。

(3) 男士也要注意保养

如果只认为女士才需要保养，那是大错特错的。男士的尊容和女士的面貌一样，也是一种生存资本，男士们应该好好地保护和利用。保养好自己的尊容，是生活自信的需要，也是工作的需要。

男士不妨向女士学习一下，购买些护肤化妆品来滋润和保养皮肤。男士在选用这些化妆品时，既要突出实用性，又要体现男性的自然美和阳刚美，同时还应根据自己皮肤的性质及年龄特点来考虑。但目前市场出售的男性系列护肤化妆品远远不能满足人们的需要，因此男性在选用护肤化妆品时，有时也可用妇女系列的，但应该注意避开芳香飘逸。一旦认为哪个牌号适合自己，就不要轻易更换，更不必追求名牌。

男士们的美来自阳刚之美，平时注意衣着整洁，将面容修理整齐，勤洗面，如有暗疮，甚至不用市面上的洗面奶之类化妆品，而直接采用些盐水洗面，这样可以使油脂分泌平衡，也可起消炎作用，而每天坚持跑步、打篮球、游泳等运动，这更能保证你身型之美，还能增强体质，真的保养就是你坚持锻炼。

白领男士必然要文质彬彬，但又不能太过书生气，白白净净瘦瘦的又似乎弱不禁风，工作起来似乎身体靠不住，这样的你会少了社会竞争的活动。所以你要选择运动，经过长期运动你依然可以保持你的文质彬彬，但也能增添你阳刚的男性魅力，因为你看起来已不再是文弱书生一位；而这也适应了社会对人才素质全面发展的要求。

(4) 尊重女性

要想做一个高雅的男士白领，尊重女性可是一门必修课。女性本身由于生理和心理的原因，使她们在社会上受到了特殊的照顾，这是全社会所接受的。作为一个高雅的男士白领，我们对女性同胞要做到：

①不要摆出大男人主义。虽然在很多情况下，女性不能做成的事，我们男人做成了，但我们却不该为此而对女性大摆男人主义。一个组织的成功，离不开每一位成员的努力，我们不可否认我们成功的背后也有女性的一半努力，只不过她们在背后而已。我们在开会或作出决策前不妨多听听她们的心声，多采取她们有用的建议。男性同胞们，我们绝不该在心理上轻视女性，更不能在行动上表现出来，这不

利于男女同事的合作，也有损你“高雅”的形象。有一位女士这样评价喜欢摆大男人主义的男人：“男人就像牛一样，力气是比我们大一点。牛可不高雅，我们可不做高雅的‘牛士’。”

②不要以男性的标准来衡量女性。如果你是公司的负责人，你想最大限度地调动你部下的积极性，那你得注意一点：千万不要以男性标准来衡量女性。女性的力气天生比男人小，她无法挑动正常男士可挑动的重物。同样道理，在工作上的某些方面，女性可能不如男性。这点你必须理解和接受。如果你硬要要求女性去做她做不了的事，结果不但事做不成，背后肯定有许多人在说你：是个没有人情味的上司。没有人情味可不高雅啊！

③关心帮助女性。假如你和女性同事一起出差，我想你不会叫女同事给你提行李，而是你主动帮女同事提行李吧？买票时，挤在买票长长队伍的应该是你，而不是你的女同事吧？假如只买到一张软卧和一张硬卧的票，睡在硬卧上的应是你，而不是你的女同事吧？

高雅的白领男士们，高雅是别人对你们的评价，而不是你们自称的，可要提醒你们的一点：女性的嘴巴可是很厉害的，可不要得罪她们啊！你不希望你的高雅毁在女人口中吧！

职业男子汉的吃喝玩乐

当今社会，男子汉有赚钱养家的社会义务，同时他们也应拥有自己的享受权利——吃喝玩乐。科学的吃喝玩乐不仅使职业男子汉得到精神的享受，而且可使他们消费的体力得到补充。

如果你是一个职业男子或者想成为一个职业男子，不妨看看以下建议：

（1）关于饮食常识

①改掉不良的饮食习惯，养成好的饮食习惯。

通过每天的饮食计录你可以发现自己的饮食类型。应坚持数星期记录下所吃的食物、数量、时间、地点、当时你在干什么、你当时的感觉。

这些问题的答案有助于你发现自己的饮食习惯类型，从而改掉旧习惯，并掌握决定你饮食习惯的生活细节。

你也许会惊讶地发现地点（厨房、餐馆）、时间（午餐或晚餐时间）、当时的行为（看电视或电影）、当时的感觉（孤独、焦虑）等因素会在多大程度上决定你的饮食习惯。与其让它们决定你的饮食习惯，不如通过调整这些因素来把握自己的饮食习惯。你可以花些时间来控制它们，就像你能花时间学会别的技能一样，所需要的只是用心加决心。

②采纳均衡、低脂食品计划。

你应确保从食物组织中选取丰富的食物。如尽量选择碳水化合物类食品，而不

是脂肪类食品。多吃水果、蔬菜和谷物。这些食物可以让你吃饱、保持良好的营养，而且价格也很低廉。

③避免高脂肪食物。

对男士更有效的标准是脂肪占体重的15% ~22%，超过这个标准，你就会发福且容易得疾病。所以你应尽量避开高脂肪食物，如红色肉类及其制品：汉堡包、肉糕、热狗、午餐肉，及全脂牛奶和干酪；烘烤食物，如甜饼、蛋糕、炸面包圈等；油煎食品，如用肉汁调料和奶油调料的大多数饼干和油炸土豆片、冰淇淋；各类干果，特别是杏仁、昆士兰果和椰果。

④找到适合自己的饮食方式。

你应当寻找一种你觉得适合自己的饮食类型，直到有了控制饮食和体重的感觉为止。否则，你的改变就维持不了多久。

⑤喝加柠檬汁的水。

无论怎样，每天补充足够的水分，这一点非常重要。最好是全天喝8杯水，均为你喜欢的饮料。但请注意，除非是减肥饮料，大多数软饮料中含有大量的糖份。一杯加柠檬汁的凉水是最好的选择。

职业男子汉们，如果你们能按以上建议并结合自己的实际，选择一种科学的饮食，并长期坚持，你会发现，饮食原来是一种享受。

（2）喝不伤身

陪吃已成了不少职业男子的业务，成功的业务也免不了去干两杯。但谁都知道，喝醉酒会使大脑麻醉，失去控制能力，甚至脑神经麻木，不省人事。喝醉酒极其有害，这道理大家都懂，谁也不愿喝醉了，关键是“盛情难却”和生意谈判的需要。为了帮助你更好地应付酒场，使自己在同等情况下不致于醉酒，我们在这里向你介绍两条绝招：

①喝酒前先喝牛奶或吃些脂肪类食物

大家知道，酒的主要成分是乙醇，饮酒后百分之九十以上的乙醇经过十二指肠吸收而进入血液循环。乙醇吸收如果代谢速度快，乙醇便不易储留，这样人体对乙醇吸收就慢，饮酒量就大，反之则饮酒量少。喝酒前先喝杯牛奶或吃些脂肪类食物，可减慢人体吸收乙醇的速度。所以，在喝得同样多酒的情况下，吃了上述食品难醉得多。

②喝酒前吃柿子

日本京都府医科大学名誉教授小片氏，曾做过一次“吃柿子防醉酒”的试验。他选择了一对孪生兄弟，一个吃柿子，一个吃梨，量均等。五分钟后各饮酒200毫升，然后测定两人呼出气体中的酒精浓度，结果吃梨者每公斤0. 43毫克，吃柿子的每公斤仅0. 27毫克。据外国专家研究，这是因为柿子的“单宁”有控制人的胃吸收酒精的作用。此外，柿子中的单宁还有与酒精分解过程中产生的乙醛直接发生反应，这也是柿子有助于防止或减轻醉酒的缘故。另外，服白萝卜汁、喝醋和葛花或葛根水，也能起到解酒的作用。

此外，掌握各种酒的酒精度，根据其度数去衡量自身的酒量，使自己“心中有数”，在一定意义上讲也是“喝不伤体”应具备的知识。这里给大家介绍一下中国几大名酒的酒精度：

茅台：53% ~55%

汾酒：60%

五粮液：55% ~60%

剑南春：52% ~60%

古井贡酒：60% ~62%

董酒：60%

洋河大曲：60%

泸州大曲：55% ~60%

（3）玩不误工

职业男子在快节奏中，适当的娱乐是十分必要的，但他所能花费的玩的时间却非常有限，如果他仅仅是为了玩而影响了工作，这是不符合职业男子汉的行为的。如何在短短有限的时间，寻找你最大的娱乐兴趣呢？如果你是浪漫型的，不妨每天给自己安排一个钟头的时间，听听你喜欢的音乐，到海边走走；如果你是探险或旅游型的，不妨认认真真干它一年，然后把所有的假期加在一起，来一个轻松解放。

可以说劳动者一天 24 小时或一周 8 小时的时间中有一项是工作时间，另一项是工作时间之外的即业余时间。业余时间同个人自由支配的时间是同一概念。在业余时间中休闲活动更带有享受的味道，你可以选择旅游（因为旅游是一种现代人的生活方式，它的特点是异地性、享乐性和休闲性）。如果一直在原城市工作和娱乐，不到异地去减减压，充充电，你也可以唱卡拉 OK 发泄；看电影、看书转移注意力。总之，你可以挑你自己喜欢或适合的玩法，去为自己充电，为明天的工作打气。

“玩”可以说是人生的根本需要之一。人生目的是人生观中的一个基本问题，为了达到这样的目的，社会就要创造尽可能好的条件，经济上的富裕和社会政治生活的宽松，同时每个人也要善于安排本人的生活，善于保护自己身体的心理上的健康，这就是说，在人生的目的明确之后，还要努力使社会和个人拥有达到人生目的的基本手段。

这里所说的既属于人生的根本需要的范围，同时指出它只是“人生根本需要”之一，在“人生的根本需要”之中，还有之二、之三……别的东西。只是这个“之一”的地位是必须确定、必须给予高度重视的。

人生的目的，不是要过得幸福吗？这样在生活中就要有一部分时间去从事轻松的、会给自己带来欢乐的活动，这种活动的效果，就成为人生的目的中的不少缺少的部分。同时一个人还要用玩来调剂生活，消除疲劳，使人们能更加精力充沛地工作，为达到人生的目的创造必要的条件。

我国有一段很长的时间，有些对众多人的生活能起相当大影响的人却缺乏这种

观点，片面强调艰苦奋斗。苦也许在历史上正确，是广大劳动者的现实。但是苦既然不是人生的目的，片面地反对吃喝玩乐，不认为玩是人生的根本需要之一，这是一种错误的而且也会给建设带来不利影响的观点。

承认玩是人生的根本需要之一，是玩学的基本命题，也是主张“玩”的实践的理论基础。

白领男士要玩得有文化。我们提倡的是高尚的玩、有文化的玩。与文化内涵比较少的玩，和对玩者身心甚至对社会有害的“玩”加以区分，文化函数中的玩，只要是健康的玩，而玩的人很高兴，我们就不应该反对，我们在玩的过程中提高我们的文化素质。

要有玩的文化。玩的文化要靠人们有意识、有目标地去发展，我们不妨运用马克思的一段话，他认为社会要培养“具有尽可能广泛需要的人，因为要多方面的享受，他就必须有享受的能力，因此他必须是具有高度文明的人”。

记住，你的工作是为了更好的玩，你的玩也是为了更好的工作，千万不要为了玩而误工。

决定男性成功的八个细节

一个敢于拼搏而又略有韬略的男性是容易闯出一片天下的。要想取得骄人的成就，就得寻求完美，注意身边的细节点滴。

细节是一种最不注意的表现，它反映的往往是人最本质最真实的品格和情感，正因为它真实、细微，有润物无声的力量，所以最能打动人心，让人有意外收获。以下几点是男性们必须注意的。

（1）注意锻炼，保持健康的形象

“你的头脑为你带来财富。没错，但别忘记也需要你身体的支持。”你的身体越健康，你就越能在工作上保持持久不衰的体力。充沛的体力，可以增加你事业成功的筹码，赢得别人对你的信心。90%的男性在中年时身体会出现一些毛病，影响工作。不想这样的话，就得早日加强体育锻炼，保持充沛的精力，减少疾病。争取在日间尽快完成工作，适当健身，消除疲乏，展现自信。这样精神上会感觉良好，避免情绪低落。

（2）适当时微笑

业务难做，但并不影响你时时表露愉快的笑容。如果对工作不感兴趣，换工作吧！懂得保持适度的幽默感来放松和减压，以一种乐观积极的心态迎接挑战，这样会取得更好的成绩。如果你是个头儿，整个工作队伍也会在你的感染下，凝聚为更大的动力，“轻松自如干，谈笑凯歌还。”

（3）寻求贵人相助

贵人不一定是身居高位，但他们在经验、专长、知识和技能等方面比你略胜一

筹，也许是你老师、同事、同学、朋友、引荐人，他们在物质上给予、或提供机会、或予以思想观念的启迪、或身教言传潜移默化。有了贵人提携，一来容易脱颖而出；二则缩短成功的时间；三是不慎弄砸了事能有所庇护。

（4）学会欣赏别人，适当赞美别人

只要仔细观察，在一个部门里，当有人为别人的成功喝彩欢呼时，另一些人则表现出一副不屑的表情，他们的内心则是“为什么这个人不是我?”这种现象在同一行业尤为突出。所谓“同行如敌国”，即使是好朋友，遇到利益冲突时，背后中伤，甚至刀锋相见，亦未足为奇。也许因为竞争太激烈，要使自己处于必胜优势，就会把别人逼人绝境。

因而常见这样的人：自己有了成绩，有了荣誉，就欢呼雀跃，神彩飞扬；别人有了成绩，有了进步，却视而不见，充耳不闻，甚至冷嘲热讽，挖苦，嫉妒。

真诚地为别人取得的成绩，取得的进步，取得的荣誉喝彩，是一种胸襟，一种气度。只有不断地开阔自己的胸襟，扩大自己的视野，提升人生的品位，才能不断地拥有成就事业的吸引力和凝聚力。学会欣赏别人，有助于自己逐渐走向完美。一个人总能在某一方面胜过别人，而在某些方面也总会不如别人。所谓“一山还有一山高”，就是这个道理。

赞美他人并不难做到，这要求我们去发掘生活中的真善美，关心周围的人，想想他们的好处和优点，并毫不吝啬地称赞他们，这将会使人与人的关系大大改善。

（5）办公室两大黄金定律

黄金定律之一：该闭嘴时就闭嘴。有时候，你会突然发现自己身处在颇为微妙的境界。当两个或更多的彼此看不顺眼的人，几乎就要起言语冲突时，你刚好在“现场”。对未经训练、的耳朵来说，他们似乎在争论工作上的小事。但是，你知道这是表面的现象，根本原因在于这两个人根本就彼此讨厌对方。你一定要克服插嘴的渴望，紧紧地闭上你的嘴。要知道，此时此刻，无论你说什么都将是错的，不是因为你缺乏解决方案或技巧，而是因为没有人会在这时候喜欢裁判员。

黄金定律二：发明一个容易解决的难题。男性天生具有实现自我价值的冲动。但是你就是懒惰，因此你最好的赌注是去发明容易解决的难题，并且把他解决，而不是在那寒冷残酷的世界中，寻找一个真正而且难以驾驭的难题。先请求你的老板提供帮助，但是要在他有机会回应之前，就把问题给就地“解决”了。以这种方式，你将会在投人最小努力后的同时，也建立起善于应变、所向披靡的名声，你将被视为一个上进的特别人物。

（6）千万别仓促上阵

在工作中，竞争是不可能避免的。有时，随竞争而来的，可能是愤怒、委屈和宣泄的冲动，此刻你必须冷静下来，问问自己：“我究竟该怎么办?”

一位部门经理无意中得知，他的同事工作比自己轻松得多，却挣着更高的薪水，他顿时怒火中烧。但这时候他强制自己平息了愤怒，仔细琢磨如何向老板讨回公道。第二天，他平静地坐在了老板面前，将自己的工作责任和薪水与同事作了对

比。当老板回答说是公司而不是他本人决定薪水时，他对此推诿早有准备，正色道：“如果你真的愿意我们获得同等待遇时，那么你就会事遂你愿。”对此，老板大感意外，只得说让他认真考虑一下。过了几天，这位经理获知被加薪了。试想，如果当时他意气用事，气呼呼地冲进老板办公室理论，只能适得其反。经过深思熟虑后，再开始行动，说服老板主持公道，既给足了老板的面子，又维护了自己合法的权利。三思而后行是良训。

（7）以上司福祉为福祉

要知道，从企业的发展看，上司的时间比你的时间更有价值。当他指派一项新任务给你的时候，你最好立刻放下手边的差事，把他交的任务排在前面。

切记以上司的福祉为福祉。在官场上，如果跟定人，往往“一人得道，鸡犬升天”，在职场上也是一样，上司风光，你也跟着风光；如果上司混得不好，你的日子也不会好过。因此，如果你的上司一副吊儿朗当，得过且过的德行，别人也不免以同样的标准认定他的下属也不过如此。反过来，帮上司，也就是帮自己。当然，做下级不是当奴才，还要保持个人的独立人格。

（8）摸透你的老板，做个精明人

珍惜你与老板之间的缘分，了解他的为人，尽快掌握他喜欢的工作方式，主动成为老板最得力的助手。

上司发表言论时，应保持尊敬的神态，微微点头，再加上适当的回应，上司就会知道你有诚意。佩服的眼神，比说出来的语言更有价值。假如碰到自信心不足的上司，若你盲目地向他表示钦佩，只能让他感到你在奉承他。有时候，一些表示怀疑的态度，或者一些建议，反而能使上司更加了解你所具有的潜质。对于喜欢宣威扬德的上司，由于他最爱面子，下属的工作不出色他可以容忍，却绝不原谅一个当众令他丢脸的人。对待这种老板，你必须经常提及他的长处，使他的尊严越筑越牢。他会注意到你对他的尊重。家庭观念重的上司常标榜自己是个模范丈夫，他不喜欢下属搞办公室恋情，更不喜欢那些私生活乱来的人。在他面前，你最好表现得规规矩矩，使他对你有信心。

骁勇的男士们，要想实现你心中的理想，为什么不格外留意一下身边小事，开发利用它们，让细节在通向成功的道路上助你一臂之力呢？

走出习惯的误区

良好的习惯可以促使工作高效地进行，令你的职场生涯轻松愉快、事业有成。不良的习惯则起到相反的作用。

下面是职场男士所忽略的几种不良习惯：

（1）聪明的误读

不少男士觉得要成功，聪明是最重要的。聪明，在人才成功之路上固然重要，

但是光靠聪明是不够的。要把聪明同其他因素结合起来。排在聪明前面的要素：第一，目标。你永远不可能强按着一头不想喝水的牛去喝水。同样，你也不可能在你自己不喜欢的领域，取得此生你所能取得的最大成就。目标是欲望的表达，“做什么”从来就比“怎样做”更为重要。但是目标不是欲望，目标更加具体，也往往给自己设定了时限。它既有欲望的感情、牵动因素，同时也有自己做主、不让自己从散漫无边际中游移的因素。第二，胸怀。所谓胸怀，就是一股用天下之才、尽天下之利的气度。当然，还包括相当程度的包容——对异己的包容，对陌生的包容，对不如自己的人包容。只有这样，你才会把生命的境界做大，把事业做大。第三，勇气。冒险的勇气，行动的勇气。人的自由在于人的主动性，人的主动性在于向多种可能性敞开。假如你不尝试什么，你就不会真正知道自己是什么，也不会知道自己到底要什么。一切生机从行动中来。人们常常抱怨自己缺少机会。记住，运动乃机会之母。第四，坚持。许多事没有成功，不是由于构想不好，也不是由于没有努力，而是由于努力不够。坚持就是拓进，就是遇到困难决不放弃的韧劲儿。

就这样，目标、胸怀、勇气、坚持，再加上聪明，构成了成功的最为重要的五要素，而聪明只占第五位。如果我们相信人的聪明并不完全属于天生，也可以通过后天来造就，那么有了前四者，聪明也就容易产生，聪明才有用武之地。

（2）大小事儿不求人

轻易不求人这是对的，因为求人总会给别人带来麻烦。万事不求人则会导致走向另一个极端。男性一直被强悍定了型，事事表现出精明自如，之间不经意养成了万事自理的习惯。但任何事物都是有辩证的。有时求助别人反而能表明你对别人的信任，能融洽关系，加深感情。比如你身体欠佳，你的同事有相熟医生，你可以通过介绍医院，以便诊得快点，诊得细点。倘若你偏不肯求助，同事知道了，反而会觉得你不信任他（她）。你不愿求别人，别人自然就不好意思求你；你怕别人麻烦，别人也就以为你怕麻烦。良好的人际关系是互相帮助为前提的。因此，适当地求助是可以的。当然，要讲究分寸，尽量不要使人家为难。

（3）不良情绪

你是个容易沟通和合作的员工吗？在职场奋斗，光靠智商远远不够。你的心理素质要好，人际关系、合作精神也要出类拔萃。情绪病是一种传染病，如果你的不良情绪影响同事，影响工作进度，工作做不好，令公司蒙受损失，那就前途堪虞了。

没有人喜欢和一个愁眉不展的人在一起，办公室是上班的地方，公司的大小琐事，已经够让人伤脑筋了。把不良情绪带人工作，对自己的形象有害无益，也难保他人不这么想：他连自己的事情都处理不好，又如何能胜任自己的工作？若公私不分，职业精神哪里去了？别人尤其是公司高层又怎敢对你委予重任？

你未必要成为公司里处处受欢迎的明星级员工，但如果你想与同事融洽相处，经常保持开朗的心情是一个安全途径。

（4）为错误辩解

当你在工作中出现错误时，不要为自己辩解，即使是事出有因，也应首先坦率而诚恳地表示歉意。

从某种意义上来说，人都是自私的动物，他们所真正关心的首先是自己，是自己的利益，自己的面子等等。如果你工作出错并给别人带来损失时，他所关心的并不是你为什么会出错以及怎样出错。你多作解释会惹人更恼火，因为他认为你在为自己的错误找借口，是在逃避责任。小不忍，则乱大谋，退一步海阔天空。

对于自己，犯了错误就正确对待。错误可以让你认识事物，认识世界，也认识自己。如果你懂得从错误中学习，就能自我提升。无论错误的原因何在，要一一记下来。这样一来，你永远都会记得不再犯。记下你吸取的教训以及将来如何处理同样情况。养成这种习惯，你会发觉自己愈有自信，这证明你愿意尝试新的方法和勇于承担风险。“错误是最后赢家的练兵。”

（5）交流的陷阱

是否有这样的困扰，你一片好意，却被人误解是居心不良；你与人为善，但却遭人冷漠；你助人为乐，却总是遭遇狐疑的目光？也许，在不经意间，你已落入了交流的陷阱——总不能将自己要表达的信息准确传达出去。不妨看看以下三种交流陷阱，反思自己是否也有这样的毛病。

陷阱一：弯弯绕难以启齿，有事求人，所以总是绕着弯，这种情况总是在你有求于人的时候发生。其实很多时候，你只要简单把你想要什么说出来就可以了。可是，兜着圈子，或甜言蜜语，或语带威胁要对方就范，却是你经常采取的手段。结果呢，引起了他人的反感——你的一切显示带有目的性。

陷阱二：欺骗，交流中的大忌。毫无疑问，这比每一个陷阱更加危险。如果说绕弯子求人还有可能原谅的话，那么欺骗是属于让对方产生不信任的恶瘤。这里不产生“善意的谎言”的体谅。所以，在此恶瘤产生之前，就应该杜绝它：对任何接近欺骗的行为保持警惕。当你能够直接、真诚对待别人时，别人也会以真诚回报你。

陷阱三：给予对方双重信息。双重信息指的是你说的是一套，或许是出尔反尔。这种行为上的欺骗极大地损害了你的信誉。

有效交流的最基本原则是坦诚，交出了坦诚的心，收获将源源不断……

打入公司主流群体的七种策略

要在职业场所上取得成功对任何人来说都是不容易的，因为这是一个充满激烈竞争、弱肉强食的残酷世界。在此，我们不谈那么多关于职业发展的走势问题，而告诉你一个令人困惑的职业之谜；如何克服一个个特殊障碍，来达到成功的彼岸。这个障碍通常是个很大的问题，是因为你作为局外人而引起的，使你与职场上的主流群体完全不同。这些不同可以表现在多方面，如性别、民族、语言、年龄等。

人生如戏，毕竟舞台上的主角就那么一两个，大多是配角，甚至是临时演员。尽管在很多企业里面你要打入主流群体并非易事，但只要你努力，依然有成功的可能。以下推荐七种策略技巧，有助于实现你的目标。

（1）拓宽胸怀，学会反思

不要因为以前你与别人的不愉快经历，而假设每个人都存有敌意，要适时而变。略有成就的职场生涯中，必然要经过多番或明或暗的竞争。不管是竞争中的摩擦还是合作中的争执，你要学会以相反的方面去设想别人，首先消除自己心中对别人的敌意，找准发生不快的原因，敞开心胸，重新衡量自己或别人的得与失，以简单、轻松的方式来软化气氛。做大事者，不应纠缠于这类琐碎的细节。

（2）建立强大的社会关系网

结交朋友，建立社交圈，寻求前辈的指导，争取同级的支持，对每个人来说都是基本的职业技巧。如果你是一个局外人，这些就尤为重要了。

成功的局外人都认为，你必须让主流群体的人们能和你和睦相处。你必须首先放下架子，但不可卑躬屈膝，唯唯喏喏，你要不失自我风格地，充满自信地参与社会活动，让他们对你表示友好，与你畅谈，甚至为你穿针引线，认识更多的主流人物，壮大自己的人际关系。

（3）积极进取，塑造自我

首先，你必须拥有成功的交际技巧和专业知识，这一切是你受聘的原因。但是，如果你还不是企业主流群体中的一个成员，你就得具备一些其他的素质。

如边准备、边思考、边行动。了解你所在领域内的最新潮流，做信息的第一接收者，默默地做好充足准备，同时想办法做好你目前的工作或你希望做的工作。敢于冒险，勇于决策。你必须清楚知道，世界上没有风平浪静的大海，同样也不存在无任何风险的事业，成败只在瞬间的把握，抓住机会，到公司直接相关的第一线上工作。认识你的文化背景所具有的力量，弱项需加强，强项则令其更强，要有敏感的竞争意识，打造自身竞争优势，让自己逐步站上舞台，发展实力。

（4）善于表现自己，赢得注意力

让公司知道你可以做什么，不要过于迷信“金子闪光说”，也不要埋怨上天不赐于你“千里马与伯乐相遇”的奇缘，机会更多时候由自己创造。因此，即使你是一个成就非凡的人，你也不要指望被别八发现或者认识。为了取得进展，你得主动出击，让人们知道你是谁，你做了些什么。

沉默寡言，信奉权威，害怕“出人头地”，与主流群体无法和谐相处。如果你想使自己更引人注目的话，那么，所有这些可能就是你必须克服的文化障碍、心理障碍和性格障碍。

（5）善于接受，懂得牺牲

让你的观点和公司文化相适应。要从局外人变成局内人，并且真实地对待你自己，你必须懂得“接受”和“牺牲”之间的区别。你得做到：

认识哪些文化特征是你不能放弃的，哪些是你愿意调适到符合公司文化的。不

要把为公司文化而作出的每一种改变或调节视作放弃或让步，而要看成是适应新环境的一种方式。不要让你所在群体的其他人为你下结论，该在哪里划线划圈。你是自己做出决定，做自己的主宰。

如果公司歧视你的文化力量，如果公司的价值观直接与你的价值观发生冲突，如果你现有的职位不足以充分展现你的才能。那么，如果你忍辱留下来的话，你可能就在作出牺牲了。公司要求物尽其用，作为雇员的你更应希望人尽其才，珍惜自身价值。既然没有如意的发展前景，何不“潇洒走一回”，另谋高就。

（6）口才训练

一句话说得别人笑，一句话讲得别人跳，所以福从口来，祸从口出。讲话，要有技巧，有艺术，这就是口才。

一鸣惊人，使你求职顺利！神思妙语，助你事业成功！口才是一种语言能力，也是智慧的高度展现。

一个有前途的员工，除了要具备能力和责任心之外，懂得如何适时在公众场合发表意见是很重要的，只知道埋头苦干是有可能被忽略的。磨利你的牙锋，也许能在重要时刻发挥事半功倍的作用。以下是几项有效表达意见的秘诀：

①开会时，尽量选择靠会议桌中间的位子，千万不要孤零零地坐在别人看不到的边陲地带。

②切勿到会议接近尾声时才说话。那时候大家都已意兴阑珊，根本没有人会留意你的意见。

③发言时，切记把握重点，不要说些拉拉杂杂不相干的琐事。只要你言之有物，别人绝对不会忽略你。

④尽量避免使用模棱两可的措辞，比如“这样可能不太对，可是……”等等。

（7）处变不惊，未雨绸缪

千万不要以为所有计划都能如期实施，事先想好备用方案，是发生紧急情况时的唯一解药。在防止事故上，有一个著名的理论，影响深远，那就是“墨菲定律”——有可能造成的差错，必将造成。咱们中国有句古语“不怕一万，只怕万一”也是这道理。一旦发生什么差错，若你能够有备而来，上司肯定会对你洞烛先机，未雨绸缪的应变能力留下深刻的印象。

对墨菲定律的态度也有两种：懦夫把它当做借口——差错难免，无能为力；而强者把它做警钟——时刻警惕，避免功败垂成的悲惨结局。

惊慌失措是工作大敌。只有自强不息，处变不惊的人，方为职场最终胜利者。上司都欣赏临阵不乱的角色。因为唯有这种员工才能乘风破浪，独挑大梁。如果你有兵来将挡，水来土掩的能耐和信心，那么要加入主流群体的理想必然指日可待。反之，只是碰到一点芝麻绿豆小事，就马上竖白旗，一味退缩，寻找推脱，如此的“热锅蚂蚁”，要有充足的心理准备，不要说难于达到理想的位置，更有甚者你有可能与成功绝缘了。

做个诚实守信的男人

当今社会，信用是一个人的声誉资本。它可以取之不尽，用之不竭；也可以使人身败名裂。

（1）生命诚可贵，诚信价更高

传说在济水的南面，有一个商人，渡河时却把自己的船弄丢了，便抓住水中的草团，在那里哀号求救。有一个渔夫划船去救他，还未靠近，商人就急忙号叫道："我是济水一带有名的富翁，你如果救了我，我给你一百两金子。"渔夫真的把他救上了陆地，商人却只给了十两金子。渔夫说："当初你答应给我百两金子，如今却只给了十两金子，这岂不是不讲信用么！"商人听了勃然大怒："你是个打渔的，一天的收人能有多少？今天一下子就得到十两金子，你还不满足吗？"渔夫失望地离去了。后来，那个商人乘船顺吕梁河而下，船碰到礁石，淹没在水中，那个渔夫正好又在那里。有人间渔夫："你怎么不去救他呢？"渔夫说："这就是那个答应给一百两金子，却言而无信的商人。"渔夫把船靠了岸，远远地观看那水中的商人，商人随后就沉没了。富翁与渔夫的言行，均有欠缺。

这个传说告诉我们，对金钱一定要有一个正确的认识，为人要讲信用重义气。在现实生活中我们为人处世要这样，经商要这样。不能因为贪图金钱，舍义求利，应该言必信，行必果。言而无信，吃亏的是自己。

作为现代的男人，要想在激烈的市场竞争中立稳脚跟，不致溺水，就必须言而有信。

（2）宁可破产，不可失信

你也许可以凭一时失信，赚别人一时的好处，但如果你想在这个社会上混下去，那么你什么资本都可以失去，就是不能失去信用，其它失去的，通过奋斗，你可能找回来，但信用失去了，你失去了一切。

下面是一个千万富翁讲的一个故事：那时，我刚刚出道，建立一家公司，公司的业务是帮外商在中国订货。俄罗斯有一家大公司委托我给他们在中国买一批服装，我把订单给了国内一家制衣厂。当产品运到俄罗斯时，产品经检验有80%都不合格。为了赔款，我向我所有的朋友借款，并暂停了我公司的所有运作资金。而中国那家制衣厂却以种种借口推脱对我的赔款。由于我的守信，得到了俄罗斯那家公司的赞赏，后来他们几乎把所有在中国的业务都交给我办理，使我的公司越办越大。生意越来越红火，而我把中国那家制衣厂的名单在我合作伙伴手册中划掉，再也没有跟中国那家制衣厂合作。

（3）如何做一个诚实的男人

①不懂就说不懂

有些男人，为了隐藏自己的弱点和无知，他们喜欢摆出一副不懂装懂的态度，

殊不知这样反倒会给人一种浅薄的感觉。在工作中，如果你对不懂的事情坦率地说不知道，反而可以成为一种有效的表现自我的方式，因为坦率本身就会给人一种强烈的印象，认为你对工作有责任感，除此之外，就某种角度看来，你还具有一种认真、严谨的工作作风。

②直接讲出不利于自己的事情

一般男人在碰到不利于自己的事情；或想提出什么要求时，往往先作一大堆铺垫，拐弯抹角地先讲一通和主题无关的话，最后才说出自己的本意，这种做法会使对方觉得你毫无诚意。如果你无需任何开场白，直接地表明你自己的意图：道歉或要求，这样不但不会引起对方的反感，反而会使人觉得你有诚意。

③诚实地提出反对意见

在工作中，当你对同事尤其是上司的意见有不同的看法，你可提出反对意见，但直接地反对会给对方一种咄咄逼人的感觉，有时甚至会觉得你这个人很傲慢。这时，你可以用请教的方式提出反对意见，你可以用这样的开场白："我可不可以向您请教几个问题?"有了这样的开场白，一般都不会拒绝听你的问题，你也可以提出你的反对意见了。

④不必掩饰你的不足

维纳斯之所以被誉为美神，就在于她的残缺美。残断的双臂不仅没让她黯然失色，反而使她闻名世界。所以，不要怕暴露你的缺点，有时它会使人觉得你更加诚实可信。当然，我们并不是让你所有的缺点都"一览无余"。

⑤诚实认错，用行动补救

如果上司给你任务整理一下年终财务报表，你因疏忽而少做了一些数据，尽管这些数据对整个年终财务报表毫丸影响。如果当时你极力找出各种理由掩饰你的错误，将会给业，司留下不诚实的印象。如果你主动认错，并立即把这些数据都按程序补上去，并重新打印一份报表，上司会对你的努力重新评价，认为你工作任劳任怨，诚实认错，并有强烈的补救诚意，从而对你有了新的认识。

⑥不要轻易承诺

或许是你为挂住面子，为了显示你自己的能力、财力，而向对方作出你把握近乎没有的承诺。或许你一直信誉十分了得，但是可能仅仅这么一次，这么一次轻轻地点头答应而使你信誉尽失，更不用说面子没处可挂了，所以不要轻易作出空头的承诺。你曾听说过这么一句话吗?"不打没有把握的仗"，因为土兵们的性命都在你的弹指一挥间，他们信任你，把生命寄放在你哪儿，但是如果就因你的没把握，而牺牲掉生命，你能逃避得了良心的遗责吗?所以你要做到洞悉一切，透视事物的本质，了解趋势，当运筹帷幄时，不妨许下你的承诺，创造双赢，让你能兑现的承诺成为你事业成功或人际关系成功的筹码。

白领男人的五项自我修炼

明天的世界，我们无法预测太多，但今天的路我们可以踏实走好。我们可以在日常生活中，有意识地自我修炼。

社会在不断的发展，“身为白领一族”的你是否也仔细考虑过不断地发展呢？今天你是某个方面的专家，明天可能有一个更出色的小伙子超过你；今天你坐在考官的位置上，选录他人，明天坐在你面前的却可能是另一个主考官，而你成了被选录之人。明天的世界，我们无法预测太多，但今天的路我们可以踏实走好。我们可以在日常生活中，有意识地自我修炼。

作为一个男士白领，下列5项自我修炼必不可少：

（1）不断进修，自我提升

也许在十年前，你拿到一张中专的文凭，就可以畅通无阻地跑遍整个中国。但今天，中专文凭已变着差不多一文不值了。当今社会流传着一句话“大专过剩，本科饱和，硕士尚可”，但十年后可不可能是“本科过剩，硕士饱和”呢？

虽然文凭不是能力的惟一体现，但许多公司在招聘人才时，往往都会加一条“本科文凭以上”，如果你不具备一定的文凭，那么你将丧失许多竞争的机会！当然，我们不是鼓励你去把获取文凭当作惟一的目的。你应该注重你的能力，你的综合素质的提高。虽然说当今时代，文凭是通行证，但高文凭低能力的人，在社会同样是无立足之地的。聪明的你，应该明白我想说的意思。

如果你现在有一份满意的工作，暂无后顾之忧，那么你不妨从今天开始，不断自修，自我提升，在自己年轻时，多学几种技能，赶上时代的步伐。

阿良是一个本科文凭的职员，他是搞音响系统的。他的办公桌上有许多文件夹和笔记，就像一个正在求学的学生的房间。事实上，阿良到目前为止，仍然还在不断自修，自我提升。他说：“科技不断发展，音响系统更是天天改进，如果一天不跟紧，都很容易落后。”本着不进则退的态度，阿良这些年来都在上函授课程，每天除了工作，还要读书到凌晨两三点，时间一到还要考试。

不断进修，可使你在市场上更具有竞争力，自我提升，能使你的工作更轻松。

（2）与上司关系的修炼

作为白领一族的你，你的许多机会都是你的上司给你的，比如加薪、升职，你和你的上司的关系如何，从某种程度上说，决定你能否发展。怎样处理好和上司的关系呢？

当你与上司出现认识上的分歧时，适当的原谅和忍耐是很必要的，这有利于合作的顺利进行，如果因为一点小小的分歧，而发泄自己的情绪，将会影响两人工作关系，进而造成私人关系的紧张，私人关系的紧张是不利于你发展的。

你的上司与他的同级领导，不免会有争权夺利的事情发生，这也难免会影响到

你。这时，你更应该认真地办事，更加要在自己的工作岗位上做好，不必刻意为表示对上司的忠心而去拍马屁，尽自己最大的能力，去把你上司安排的工作做好，这也是对你上司的最好的支持了。如果你一心只想做你上司的“红人”，那么你这份工作是不长久的，因为你会与同事有隔离，你上司的对头那边也会对你仇视起来。虽然你觉得你因为上司的事令你很难把握，但是你还应谨记“以礼待人”，运用自己的才能和交际能力，认真地处理工作和人际的关系。你要明白一点：对企业真正有用，成为企业支柱的是不介意领导的情绪和表情，热爱工作、潜心工作的人。

有些工作完成之后，尽可能地把功劳套在你上司名下，让你上司脸上光彩，以后他少不了再给你更多的建功立业的机会。

如果你能让你上司认为，你是他最可信的人，那么加薪、升职的首选就是你了。

（3）对挫折失败的修炼

男人之所以为男人，是因为男人喜欢冒险，喜欢冒险是男人的优点也是男人的缺点。因为冒险常常会引起失败和教训。一个男人要经常面对失败和教训的打击，身为白领一员的你更会如此。因此你必须学习面对挫折失败的修炼。

唯一避免犯错误的方法，是什么事都不做。但你愿意什么都不做吗？

聪明的人会从失败中学到教训。失败而不总结教训的人是一败再败，却不能从其中获得任何好处。

“我在这儿已做了20年”，一位员工抱怨他没有升级，“我比你提拔的那个人多了20年的经验。”

“不对！”老板说：“你只有20次的一年的经验，你从你犯的错误中，没学到任何教训，你仍在犯你第一年刚做时的错误。”

好悲哀的故事！即使是一些小小的错误，你都应从中学到些什么。

“我们浪费了太多的时间。”一位年轻的助手对爱迪生说：“我们已经试了两万次了，仍然没找到可以做白热丝的物质！”

“啊！”这位天才回答说：“但我们已知有两万种不能当白热丝的东西。”

失败很少会致命。失败会造成严重的结果，但往往不在失败本身，而在失败人的态度。能从失败中获得教训的人，最终将会走向成功。

（4）修炼你的情绪

在我们生命中的每一天，每一个人首先面临的就是情绪调节。一个职业男人，每天都要同不同身份的人打交道，要承受各种的压力，有无冲动，有无激动……修炼好你的情绪，心平气和地面对每一天，是一个成功白领男士必备的条件。

当你成功了，你可以暗暗高兴一下，但不要有范进中举的失态表现，你应该尽快调节好激动的心情，迎接下一个成功。

当你心情低落时最好的方法就是把心里话说出来，尽管有时候周围并没有人在听你说话，或者做运动、听音乐转移自己的注意，尽快从低谷中走出来。当然你也可以适当地发泄一下，约几个要好的朋友干几杯，好好地睡一觉，第二天以全新的

心情去工作。

（5）修炼“马上行动”的意识

当今社会，“时间就是效益”、“时间就是金钱”，婆婆妈妈，拖拖拉拉不是男子汉的行为，更不是职业男子所具有的。男子汉做事就应果断，该做什么就做什么，不做拖拉的事情。

男子汉不要把“明天”“以后”当成口头禅。根据心理专家指出，这种字眼一旦用多了，很容易就会跟失败连在一起。专家建议，要克服这种障碍，最好养成凡事“马上办”的习惯，今天的事绝对不要拖到明天。

“马上办”的好处是，不必费神去记住事情的来龙去脉，也不会因为心中有事而感到忐忑不安，而且效率也高。

最后送男性白领朋友一句话：昨天是一张作废的支票，明天是一张过期票，今天是一张钞票，要想得到钞票，最好马上行动。

想升职莫做六种人

如果你想升职，想得到领导的赏识的话，你就要善于学习别人的优点和长处，尽量在别人的优点和缺点上认真总结、提高自己。

（1）伴娘型

这种人的毛病不在于做不好工作，而在于不能充分发挥自己的潜能。在你用心时，你的工作是一流的，而你的处事态度始终像伴娘一样，不想喧宾夺主，也不想出人头地，这就阻碍了你升迁和晋级。

（2）鸽子型

这种人勤于工作，也有技术和才华，但由于工作性质或人事结构，所学的知识完全与工作对不上号。别人升迁、加薪、晋级，你却不断地增加工作量。对这种境遇，你早就不满，但你不能大胆陈述，努力捍卫，而只是拐弯抹角地讲一讲，信息得不到传达，或根本被上司忽视了，一切全由于你像一只鸽子样温顺驯服。

（3）幕后型

这种人工作任劳任怨，认真负责，可是你的工作都很少被人知道，尤其是你的上司。别人总是用你的成绩去报功，你内心也想得到荣誉、地位和加薪，但没有学会如何使人注意你，注意到你的成就，一些坐享其成的人在撷取你的才智后，你只会面壁垂泪。

（4）仇恨型

这种人不能说不自信，甚至说是自信过了头。在工作上很能干，表现很不错，却看不起同事，总是以敌视的态度与人相处，与每个人都有点意见冲突。大家对这种人只会“恨而远之”，无人理会这种人的好办法、好成绩。

（5）抱怨型

一边埋头工作，一边对工作不满意；一边完成任务，一边愁眉苦脸。让人总觉得你活得被动，而上司认为你是干扰工作，爱发牢骚的人。同事认为你难相处，上司认为你是“刺儿头”。结果升级、加薪的机会被别人得去了，你只有“天真的牢骚”。

（6）水牛型

对任何要求，都笑脸相迎。别人请你帮忙，你放下本职工作去支援，自己手头拉下的工作只好另外加班。你为别人的事牺牲不少，但很少得到别人与上司的赏识，背后还说你是无用老实。在领导面前不会说“不”，而受委屈后，只好到家中发泄。

以上六种不良的工作心态，其共同的特点，是不能抓住自我，从而在心理上不能自我肯定。

第七章　男人的财商

树立正确的金钱观

有什么样的观念就有什么样的行为，穷者一辈子为金钱工作，富者则让金钱为他工作。有时在一个圈子里苦研究还没有效果，而转变一下观念则会有意想不到的效果。看来，树立正确的金钱观，会让你有意想不到的收获。

承蒙上帝的偏爱，男人自从出现在这个世界上，就有太多的理由足以让他们在女人面前趾高气扬，洋洋自得。在他们眼里，只有他们才是这个世界的主人。

时代在发展，社会在变迁，尽管不同的时代，不同的社会对男子汉有不同的定义。但只要人类存在，只要两性存在，男子汉就有存在的意义。只是，社会的进步对男子汉们提出了更高的要求。

作为男子汉，你不一定要活得顶天立地，但你也要养家糊口，也许正因为你是男子汉，而要用好你所拥有的一切，发挥好男人的资本。

为什么有些人一辈子为金钱焦虑？为什么有的人在黄土地上耕种了一辈子，到头来还不能解决自己的温饱？

为什么有的人挣到钱总比他应该或能够挣的少？为什么有的人总是担心损失金钱而害怕投资？

亲爱的读者，请在自己的“财商”上找原因吧！

下面，我们对几组关系来进行比较：

（1）资产与负债

对自己资产和负债状况认识清楚与否，是衡量一个人财商高低的重要标志。我们可以把资产和负债放在一个更广阔的背景里去思考。赋予它更多的内涵和外延，如情感、健康、心态、道德、社会责任等等。把自己放在一个比较宽松的环境中去创造更多的资产。

（2）职业与事业

A 你的职业通常是为别人打工，也就是为金钱工作。换句话说，你正在关注别人的事业。你的事业与人的职业是完全不同的。关注你的事业不是最重要的。

B 你的事业是你不需要到场也能给你带来现金流的一切，你的职业是铂；必须亲自去做，并因此换取报酬的工作。

C 不知道事业与职业的区别是你财务知识贫乏的表现之一。

（3）投资与消费

A 投资与消费是财富减少和增加的重要方面。穷者的消费是习惯有多少花多少，而富者往往把消费变成一种投资。

B 投资和消费是可以转换的，有时富人的消费反而是一种投资，而穷者的投资则变成了一种消费。

C 穷者对微小的消费也斤斤计较，这是对金钱恐惧的一种表现。而富人敢于大胆地、合理地消费，因为他们知道转化。

（4）理想与手段

A 梦想是成功的第一步，但如果人有梦想而没有手段，那所有的梦想都只是幻想，空想或妄想。

B 手段的重要性是显而易见的，但所有的手段都必须依附于正确的思想，才能结出善意的硕果。每个人都有梦想，但许多人在现实之中无法实现自己的梦想，更多的人则是缺乏实现梦想的手段。要想过河，必须具备桥、船、飞机等交通工具，否则，“过河”只能是一种空想。

（5）赚钱，莫以利大而为之

不少人都有这样的愿望，总梦想自己有朝一日能财源滚滚而来，潇洒地做一回大老板。但大多数人终其一生，却难以梦想成真。这是什么原因呢是？因为有些人赚钱心太急切了。小钱不想赚只想挣大钱，看不到小溪汇集在一起能积聚成大海。

日本明治时代有名的船舶大王河村瑞贤，年轻时好长一段日子无所事事，在家赋闲无聊。后来生活日见拮据，他想：“我不能这样贫穷下去，应该干一番事业。”于是他拿出少许钱给乞丐，叫他们到处去拾。人家丢掉的生莱。然后卖给贫穷的劳工们。当他开始做这项生意时，不少人讥笑他，讽刺他，甚至有的朋友拒绝与他来往。而河村根本不在乎这些，他拼命地干起来。他认定这些“小钱”是他事业的全部基础。“等着瞧吧”不出几年，河村又投资船舶业，成了著名的船舶大王。

我认识的一个外省来的补鞋匠。从几毛钱缝缝补补做起，年纯收入竟达数万元，当他看到我惊疑的样子时，神秘地一笑：“你可不要小瞧这不起眼的生意，虽然挣的都是小钱，可积少成多。说不定我以后还要办个制鞋厂呢。”他的话久久回响在我的耳边。

正是由于他们有一种细致、认真，不耻于赚“小钱”的做法，使他们日后财源滚滚。对我们来说确实很有借鉴作用。如果我们抓住身边的小钱，不让赚钱的机会从身边溜走，莫以利大而为之，由小钱到大钱，终有一天你也会拥有大钱的。

好男儿志在四方

为什么有的人一辈子埋没在黄土地上，脸朝泥土背朝天地干上一背子还要挨饿，有人不懂言语，也没有多少钱，他们去到国外一样可以创造一番大事业。是男儿总要志向远方，走向远方是为了让生命更辉煌……

“是男儿总要走向远方，走向远方是为了让生命更辉煌。走在崎岖不平的路上，无论是孤独地走着还是结伴同行，让每个脚印都走得坚定而有重量……”汪国真在散文里这样写道。

是的，因为你是男儿，你不活得顶天立地，也得养家糊口。于是，很多男人从小便离开家乡，外出求学、打工。如果鲁迅当年不东渡日本求学医术的话，他或许没有那么宽阔的视野，想到要去医治一个民族的愚昧灵魂；邓小平如果当年没有去法国勤工俭学的话，或许他一辈子都生活在四川广安，固守家业，很难走上革命道路。

或许这样说。过于武断，伟人就是伟人，放在哪里都是与众不同的。但是，这里要说明的是，如果这些伟人“足不出户”的话，他们的所见所闻以及他们的视野、胸怀和思维都会打折扣。这样就难免成为“井底之蛙”了。

笔者在撰写此文时发现一个现象：在艰苦的年代，沿海一带特别是潮州、温州、宁波等地方的人去到印尼、美国、马来西亚等多个国家打工和做生意，他们没有多少本钱带去，也不懂当地语言，但经过多年艰苦奋斗，一样做得很有成就，甚至有人也成为世界杰出华人。

这些杰出华侨在外面世界创造出了一片天地。而且有的华人科学家（如钱学森等）还冲破了层层阻挠，返回了祖国，为祖国的繁荣和科学事业的发展作出了不可磨灭的贡献。

“外面的世界很精彩，外面的世界很无奈。”在“闯世界”这方面，男人比女人更富有挑战性。

通常男人在数字计算、机械操作和解决问题的技巧方面都具有较高的优势，哈佛大学心理学家对幼儿园思维进行的研究，发现女婴的骨骼，肌肉和神经生长要快些，而且通常女孩也比男孩说话要早一些。科学家们认为这可能与生理有关。他们指出，左半脑的神经末梢，女孩比男孩发育得要早，正是这强烈影响着女人拼写，掌握词汇和记忆的能力。

事实上，在上小学的时候，女孩通常比男孩功课要好，特别是需要静静地坐下，服从命令接受教师讲授功课的时候，女孩可以轻而易举地通过低年级的考试，而且容易获得高分。男孩的成绩一般都较差，但到初中二、三年级，男孩一旦醒悟，便脱颖而出。“后来者居上”，以后便可能步步领先。

当然这里是说一般情况，但也有些特别。为什么会有这些区别和差异呢？这是因为此时的男孩正在逐步养成一种挑战的性格，正在成为一个洋溢着勃勃生气的，精力充沛的，并且有一定意志的人。通常他们可能首先打破常规，一马当先。

人们一直普遍认为挑战性是由雄性激素造成的。然而今天的科学研究认为，雄性激素只是一个方面；另一方面，男子挑战性是由于他的母亲造成的，心理学家是通过安排母亲与婴儿在一个布满玩具的房间里发现了这一原因的。

女孩们似乎在学校功课方面有“较好的头脑”。事实上，女科学家却很少，而大部分更要思维的工作多是由男人来完成，答案就是男人富于挑战的性格。男人勇

于挑战，拒绝别人的解决方法，坚持自己去解决问题。男人在小时候就学习用较独立的方式去思维。而这种独立的方式和富于挑战性的性格一直影响他到生命的尽头。

唤醒男性的八个理财天赋

（1）给自己一个超现实的理由

你可以充分地设想自己的“想要”，想自由自在地周游，想以自己喜欢的方式生活，想自由支配自己的时间，想获得财务自由以不被金钱问题困扰……由此发掘出源自内心深处的精神动力。

（2）每天作出自己的选择

即选择如何利用自己的时间、自己的金钱以及头脑所学到的东西去实现我们的目标，这就是选择的力量。

（3）慎重地选择朋友

美国“财商”专家罗伯特·清畸坦言，“我承认我确实会特意待我一些有钱的朋友，我的目标不是他们拥有钱财，而是他们致富的知识。”

（4）掌握一种模式

学习一种新的模式。在今天这个快速发展的世界，并不要求你去学太多的东西，许多知识当你学到往往已经过时了，问题在于你学得有多快。

（5）首先支付自己

致富并不是以牺牲舒适生活为代价去支付账单，这就是“财商”。假如一个人因为买下一套高级公寓，而每月必须支付令自己喘不过气来的金钱，这在财务上显然不明智。

（6）给经纪人以优厚报酬

能够管理在某些技术领域比你更聪明的人并给他们以优厚的报酬，这就是高“财商”的表现。

（7）资产用来购买奢侈品

用希望消费的欲望来激发并利用自己的财务天赋进行投资。你需要比金钱更精明，金钱才能按你的要求办事，而不是被它奴役。

（8）先予后取

这个世界上有许多力量比我们所谓的能力更强，如果你有这些力量的帮助，你将更容易成功。所以对自己拥有的东西大度一些，也一定能得到慷慨的回报。

四种良好的工作习惯

面对繁琐的工作和日常事务，哪些先做，哪些后做，养成良好的工作习惯和方

法会让你终身受用，不好的工作习惯会让你吃不少苦。不信，你试试看。

让他们晕头转向的，并不是工作的繁重，而是我们没有搞清楚自己有多少工作，该先做什么。

第一种良好的工作习惯：消除你桌上所有的纸张，只留下你正要处理的问题。

第二种良好的工作习惯：按事情的重要程度来做事。

第三种良好的工作习惯：当你遇到问题时，如果必须做决定，就当场解决，不要迟疑不决。

第四种良好的工作习惯：学会如何组织，分层次负责和监督。

你穷，因为你“财商”不高

有的人宁肯花很多时间和金钱去学别的东西也不肯花时间去学理财，而到头来还是要挨饿，如果你还年轻，如果你还为三餐在奔波，请花点时间学学理财吧！它会使你事半功倍的。

如果提及2001年中国最“火”的排行榜上的畅销书，那么非罗伯特·T·清崎的《富爸爸穷爸爸》系列及其称为“富人摇篮”的“现金流”教具莫属。有些人更干脆，把它称为“财商风暴”。

罗伯特·T·清崎的亲生父亲，是美国夏威夷教育总监，头上有博士光环，人很聪明，但是一生都不富有。罗伯特·T·清崎称他为“穷爸爸”；罗伯特·T·清崎还有个同学迈克，他的父亲受教育不多，但是始终在创办新的企业，后来成为夏威夷有名的富人，罗伯特·T·清崎称他为“富爸爸”。这两个爸爸对小时候的罗伯特·T·清崎教育是完全不同的。

一个爸爸努力存钱，而另一个不断地投资。一个说：“挣钱的时候要小心，别去冒险。”而另一个则说：“要学会管理风险。”一个相信“我们家的房子是我们最大的投资和资产”，而另一个则相信“我们家的房子是负债”。一个爸爸要求老板更多的关心他，满足他的要求，很关心加薪、退休政策、医疗补贴、病假、工薪假期以及其他额外津贴这样的事情。另一个爸爸则信奉完全的经济自主。一个爸爸教小罗伯特叮·清崎怎样去写一份出色的简历以便找到一份好工作，另一个则教他写下雄心勃勃的事业规划和财务计划，进而创造就业的机会。一个爸爸希望小罗伯勃·T·清崎努力学习，获得好成绩，找个挣钱多的好工作，希望他能够成为一名教授、律师或会计师，或者去读MBA，另一个爸爸则鼓励他挣钱，“不要为钱工作，要让钱为你工作。”

罗伯特·T·清崎听从了“富爸爸”的话先后创办了许多家企业，今天已经是百万富翁。

1985年，已经是企业家的罗伯特·T·清崎为了使“财商”教育更加形象化和容易学习，他发明了成人版和儿童版的“财商”教具“现金流”。不料，为了形象

说明该教具思想而出版的书籍《富爸爸穷爸爸》面世后却不胫而走，在美国行销了1000万册以上，在世界上风靡至今，掀起了一场“财商风暴”。

在西方，无论是莎士比亚的戏剧还是马克思的资本论都对金钱和资本进行过无情的怒骂和抨击。许多人都记得莎翁言：“金子，把恶变成善的，把丑变在美的……”也知道马克思对资本的剖析“资本来到世间，从头到脚每个毛孔都滴着血和肮脏的东西。”

但是，无论是何种制度、何种文化，都必须承认人们追求财富和幸福是不可剥夺的权利。正像中国改革开放的总设计师邓小平提出“贫穷不是社会主义”的著名论断一样。

美国投资家、作家、日裔美国人罗伯特·T·清崎和美国企业家、注册会计师莎伦·L·莱希特合著的《富爸爸穷爸爸》一书，则从人的个体出发，分析富人之所以成为富人，穷人之所以成为穷人的自身因素，提出一个全新的“财商”概念，向传统的学校教育提出了挑战。他们认为，存在富人和穷人的分野，是源于不同的金钱概念，穷人是遵循“工作为挣钱”，富人则是主张“钱为我工作”。富人是因为学习和掌握了财务知识，了解金钱的运动规律并为我所用，大大提高了效率，而穷人则缺少财务知识，不懂得金钱的运动规律，没有开启自己的财商。尽管有的人很聪明能干，接受了良好的学校教育，有很高的专业知识和工作能力，但由于缺少财商，还是成为穷人，成不了富人。

《穷爸爸富爸爸》一书中的富爸爸、穷爸爸都是聪明能干的人，但两人对金钱、财务、职业、事业的看法有所不同，最终决定一个终生为财务问题所困扰，而另一个身后留下了数千万美元的巨额财产。

《穷爸爸富爸爸》一书提出了“金钱是一种思想”的观点，认为有关金钱的教育和智慧是开启财富大门的钥匙，具有极大的启示意义。我们不得不承认，在社会发展到新世纪的今天，社会经济体制、经济规律、市场规律则都表现出可变的特征，货币形态也从铸币、纸币发展到电子货币，而我们对于金钱的本质及其内涵的理解却仍然困于传统的范畴，这是科学技术和文化不能同步发展的重要原因之一。

当然，中国还处于由计划体制向市场体制的过渡之中，社会制度、法律缺席还没有从根本上与国际接轨，《富爸爸穷爸爸》一书提出许多投资理财方法还不能在中国目前的市场环境下运用，就如“橘生淮南则为橘，生于淮北则为枳”的词语一样。但中国已加入WTO，习惯于贫穷的中国人正在汇入全球经济一体化的浪潮之中，追求财富成为人们的最大潜力，开启中国人的财商，挖掘中国的金钱智慧，将会具有更加积极而现实的意义。

第八章　男人的社交

幽默一瞬间赢得别人的好感

男人生活在大千世界，要接触无数的人，与各种类型的人交流沟通，所以人不得不依靠嘴巴生活，依靠嘴巴去实现自己的许多要求和目标。社会环境瞬息万变，职场速度效率急剧加深，因而现代男性常感到一种心理压力和焦虑。此时，幽默是最好的“减压阀”，它不仅使心情变得轻松愉快，谈笑风生，而且有助你在交际中左右逢源，马到成功。

在芸芸众生中，你想成为受欢迎的成功者吗？那么您就要有点超越常人的“幽默感”。

（1）让幽默激发你的潜能：从容镇定，应对自如

在交流中，不管你多么聪颖，才气过人，也难免言语失当和出乎意料，使自己陷入难堪的境地。这时就应当从容镇定，运用幽默。

某国的中央电视台的一位新闻播音员一次向观众介绍一种摔不破的玻璃杯，几次准备试镜都很顺利。不巧，正式播出时竟摔得粉碎，如果他当时目瞪口呆，必然要出洋相。男播音员镇定地说：“看来发明这玻璃杯的人没考虑我的力气。”幽默的语言，一下子使自己摆脱了窘态，也赢得了制作人员的刮目相看。

（2）适当时答非所问

社交中你经常会遇到一些难以言对的发问，这时你学会表面上答非所问，实际上是以退为进。故此也可以说“避锋”是为了“藏锋”，“藏锋”是为了更好地“露锋”。

据说南齐太祖尚道成提出要与当时著名的书法家王僧虔比试书法。君臣二人都认真地写了一幅楷书。当齐太祖问王僧虔：“谁第一，谁第二”时，王回答说：“为臣之书法，人臣中第一；陛下之书法，皇帝中第一。”齐太祖听后，微笑着点头。

王僧虔的回答机智巧妙，既不失臣的尊严，又顾及了君的面子，虽是答非所问，但两者都满意。君臣在幽默的调侃中更加融洽了关系。

（3）幽默展现你的宽容

当萧伯纳被自行车撞倒，骑车人忐忑不安地向他道歉时，萧伯纳打断他的话对他说：“不，先生，你比我更不幸，要是你再加点儿劲，那就可以作为撞死萧伯纳的好汉而名垂青史了！”

这短短的瞬间却表现了作为一个伟人的宽容之心，幽默的秉性。善意的幽默给对方解了围，人们更加仰慕这些富有修养的伟人。聪明的男士们，你应怎样利用你的善心，化作幽默的语言赢得别人的心呢？

（4）把笑带到工作中

不论你从事的是什么行业，不论你是个生手或熟手，老板或下属，董事长或小经理，幽默都能使你的工作增色不少。幽默大到可以增强个人的号召力、凝聚力，成就一番事业，小到可以增加个人魅力、吸引力，赢得别人的关注。

对于有杰出成就的人，要借助幽默向前迈进，就得把自己想得有趣，不把自己的光荣和优点当一回事。1950 年，当布劳先生被任命为美国钢铁公司的董事长时，有人问他对这个新职位的感想。他不愿表示兴奋，也不准备庆祝一番。“毕竟”，布劳说：“这不过像匹兹堡海盗队赢了一场棒球。”布劳以轻松对自己，显示他这个不骄傲，不自夸，能以新的眼光看自己的荣耀，同时也表现了自己的勇敢、自信，赢得了别人的尊敬。

不要过于执着自己形象的完美，适当的“吃亏”会使人松懈警觉，更乐意接纳你于他们心中。

如果你是一个中级管理人员，就应扮好一个幽默管理人员的角色，专心与人交往，鼓舞他人的士气，轻松面对自己，享受成功的愉快。

艾力是某大公司中一个部门的主管。身为经理，他心理上的问题是：“我这部门里的人真正喜欢我吗？”幸而艾力有幽默感。有一次，艾力开完业务会议回来，看见他属下的职员们聚在办公桌旁，哼着韩德乐的神曲“弥赛亚”中的一段，哈利路亚大合唱。他的出现已促使每个人匆忙奔回工作间。但是艾力没有皱眉头表示不悦，也没有大声责骂，只是说：“我想你们不精于此道。”这样的一句话并不会惹人捧腹大笑，但是他能发挥有力的效果。同事们都以微笑来接受艾力的含蓄批评。他发现：如果我喜欢他们，并能与他们一同欢笑，给他们所需要的，那么我也就能得到我所需要的——与同事间每个人建立更好的关系。

对于初出道的小人物，更应把幽默汇聚在自己身上，表现完整的自我。

育东在一家公司的运输部门负责文书工作。当这个公司被另一个大公司合并以后，育东就在人事变动的波浪中沉浮不定。新来的同事似乎对他不太友善——直到有一天育东运用了幽默。“他们可不敢把我革职。”他解释说：“什么事我都能远远落在人后。”育东以取笑自己，使他的同事和他一起笑，并帮助他建立友善、合作的共事关系。这就是幽默的奇效：令人开怀一笑，顿生好感。

幽默其实是你以职场为舞台，自己当导演，导演需要制造一种神奇的效果，使观众都感到有趣味，使你的观点、形象轻易地进入各人的内心。

（5）抓准幽默的机会，把握尺度

同一种幽默在不同的场合会有相异的效果，你所说的话含有趣味性的同时也要适时地变换话题，使场合气氛融洽，利用笑与对方顺利交流。在谈话场合里如有别人施展幽默时，你记得要笑一笑，即使不好笑也要捧场，只因为笑是具有传染性

的，只要气氛被制造出来了，接着你幽默时，必能事半功倍。千万别担心被人抢去风头，别人甚至会感谢你合作的态度，这又是你社交的一大胜利。

一位精明的职场男士，要想在职场上来往穿梭，游刃有余，让上司或下属喜欢你，就应注意你的幽默，不是为幽默而幽默，你所说的故事，所讲的话都要有的放矢，适可而止，一句妙语可以为沟通带来轻松与力量，但是川流不息的妙语、笑话，却能断了沟通。还有更重要的一点就是你的幽默要让人听得懂，能理解，切忌滥用。否则，就会让人产生轻浮之感，适得其反了。

但愿你幽默风趣，倍受青睐！

从“男人有泪不轻弹”到“男人哭吧不是罪”

男人有泪不轻弹，只因未到伤心处。在人与人的交往中，有时男人的泪水比女人的泪水更具有震憾力。

（1）男人有泪不轻弹

力量和独立，尤其在情感上，能够完全控制自我，希望超越自我和爱好冒险或挑战的形象，萦绕着男人们的脑际。生活是一种永恒的考验，他们时常需要在生活中衡量自己的价值，并容易感到自己受到来自四面八方的攻击。

显然，如果勉强自己去拒绝这类东西，人们很快会出现精神紊乱，如消沉或焦虑。实际上，男人可以试着让自己随波逐流，处事时装作麻木不仁，掩饰内心的激动，但这需要付出巨大的心理压力。

（2）好男儿善用你的泪水

上面讲到，由于长期以来，沉重的包袱压在男人的肩上，让男人总感到“男子汉大丈夫，流血也不流泪”，而导致一些男人即使受到了巨大的委屈和不得志，总是不敢流半滴眼泪，而感到很压抑，甚至造成有的男人精神消沉和失常。

其实，男人也是男人，七情六欲皆有之。而泪水也是人们表达的感情之一。很多时候，我们在遭遇挫折时，不妨找个地方大哭一场（爱面子的男人可以找个可信任的人，或者找个没人的地方），痛痛快快地把心中的郁结渲泄掉，然后再重新振作起来。

另外，男人的泪水还可以在社交中搏得人们的同情和令女人心动。

据说，1998 年美国总统克林顿由于“性丑闻”而面临国会弹劾和妻子的责怪时，流下了悔恨的泪水（我们姑且不说这泪水是否真诚，是否政治家的手段），而赢得了国人对他的同情。

克林顿之所以避免了受弹劾，除了他对美国的经济发展有贡献外，还因为他的泪水。他的泪水为他暂时保住了总统职位和国人的支持，而他的妻子——希拉里·克林顿也不再追究克林顿的过失，在一定程度上维持了这个家庭的体面。

所以，泪水也是男人的资本，不一定是女人的专利。在适当的时候和适当的场

合流下几滴真诚的泪水，会有意想不到的收获。即使在遭遇挫折委屈时，仍然可以像流行曲那样："男人哭吧不是罪！"

牛粪要敢于让鲜花插

在社交的场合，作为一名男士应具有良好的风度和幽默感，同时要有自信心，敢于邀请女士跳舞。相反，如果畏首畏尾，害羞脸红，就更失去了一个男士的魅力。

谁也不知道这是基于什么样的原因，男人从记事起就习惯了将一部分女人看得高不可攀，睡美人必须英俊的王子才可能一吻还魂，白雪公主也从没有想过在七个小矮人中找一个知心爱人。于是有一部分男人自动成为驸马爷的候选人，大多数的男人则只能当当观众，于是当这大多数男人中跳出一个或几个胆大的追求者时，四周便常常会响起这样的声音：为什么漂亮的女人要找这么丑的男人？真是鲜花插在牛粪上……

什么样的女人配什么样的男人，几乎成了世俗爱情的一大定式，千古传诵的美女俊男的故事，取代了现实生活中的真正的爱情。即便这个男人千好万好，若是在容貌、身份上与标准的白马王子有些差距，那么，一切就将演绎成为悲剧。即使极富想象的好莱坞的爱情大师们，也很少敢在这上面违反规定天条。

《罗马假日》里的记者和公主，英俊的振克和美丽的赫本，极佳的天仙配，但身份的悬殊只能让他们有一个浪漫的没有结果的两日游。假如不小心爱上了戴安娜王妃，那就可能只有陪葬的份了。

因此，许多男人都有这样的问题：漂亮的女人应该属于谁？为了找到答案，他们往往首先失去了自我，失去了自信，到底漂亮的女人有什么了不得的天赋？

其实人们都忽略了这个前提，男欢女爱只是两个人的事，根本不关世俗的痛痒。美丽的女人和姿容平常的女人在本质上并没有差别，漂亮既不能成为女人轻视男人的资本，也不能成为男人追求恋情的障碍。这就好像"天生我才必有用"一样，美丽的鲜花插在牛粪上，实际没有什么大惊小怪。

处理好两大关系

对男人来说，如何处理婆媳关系和与妻子的关系是一个很头痛的问题，这两个关系处理好了，别的关系也可以用类似的办法去处理。

（1）婆媳关系

最让男人头疼的是妻子提出的你妈和我，究竟哪一个更重要的问题，男人一边说："当然是你喽，不过妈妈年纪也大了，又比较寂寞，你要多加谅解。"一边心中

想："哪个重要，这是我一个人能够决定的事吗？"同样，如果母亲追问："我和你媳妇，究竟谁重要？"男人们便会回答："肯定是你，我和她没有血缘关系，和您才血脉相通，骨肉相连。"

这就是男人的狡猾之处，也是他无法舍弃母亲和妻子中任何一方的情况下的无奈之举。男人如此安慰双方，只求息事宁人。

婆媳关系的实质便是围绕着一个既是丈夫又是儿子的男人的"三角关系"。这种关系即便表面上看来和睦融洽，但是在其深处总是交错着诸多嫉妒的复杂心理。

从科学角度分析，根据年龄的差异，人们的身体状态各不相同。从呼吸次数、脉搏频率直到血压的高低，年轻人与老龄者之间的差异非常显著。从运动量到饮食习惯，从生活的节奏到日常对音量的敏感程度，人与人之间都各不同。例如，年轻夫妇喜欢的摇滚乐，在公婆听来没准是真正的噪音，而矛盾往往由此产生。

而且，婆媳之间由年龄产生的隔阂亦不容忽视。现实生活中，50～60岁的女性和20多岁的女性和睦相处的实在不多。

如此看来，要让婆媳双方和睦相处实非易事，因为两者之中必须有一方作出让步。此时，男人最大的愿望便是希望能够永远保持中立，哪一方都不得罪。但是，在改善婆媳关系抱观望态度或失望态度并非聪明之举，应积极创造条件，发挥桥梁作用，让婆媳之间觉得"我们都是一家人"。

要解决这个问题，首先最关键的便是意识的改变。人们应该对婆媳二者在思想观念方面存在的巨大差异保持清醒的认识，她们相互之间不必过于接近。在此基础上，尽量站在对方立场上考虑问题，多告诉婆媳之间对方的优点，发挥桥梁和纽带作用，为她们多创造共同关心的话题和爱好，相信对关系的改善不无裨益。

（2）妻子与你的异性朋友关系

已婚男人在与妻子真诚相处的同时，也要注意不该说的话千万别说，特别要处理好妻子与你所交往异性朋友的关系。不管是你以前交往的还是现在交往的异性，当然，这种关系是没有越轨的，尽可能在妻子面前少谈，因为没有哪个女人可以忍受她丈夫在她面前喋喋不休地谈论他交往的女性。

笔者认识一位中年男子，在这个问题上他向笔者诉说了他在婚姻中永远的痛：

"10多年前，我从广州坐火车到深圳，一位妙龄女子正好坐在我身边。因为旅途较闷，我们不知不觉地交谈起来。后来我回到东莞后，她也不时打电话给我，我们一直以兄妹相称，我也真把她当成了我的小妹妹。我们就这样交往着，可从不敢越雷池半步。一天晚上，妻子对我说，她读大学时有许多人追求她，而她还是觉得我最好。"

"我被妻子的真诚所感动，又因为心中对妻有歉意，便忍不住将我和那女孩交往的事情告诉了妻子。"

"妻子脸色大变，当晚就要求我一定要约那女孩见面。而我也自认我与她没什么见不得人的事情，于是便把她叫了出来。当晚，女孩泪水纷飞，她不知我已结婚，也不知出了什么事。而妻更是行雷闪电，要生要死要离婚。我才知道有时坦诚

换来的并不是好结果，但此时为时已晚。后来好不容易劝住了妻子，我亦信守诺言，不再与那个女孩联系……”

“而这件事更成为我一生的把柄，任妻子随时拿出来用鞭子抽打我的灵魂，让婚姻留下了永远的痛……”

故事很感人，但遗憾的故事中男主人公说了一些不该说的话，导致了又一出婚姻之痛。

诸位朋友，如果男主人公在与妻子真诚相对的同时，把他与异性朋友的甜蜜交往封存在记忆里，而不让妻子感到不必要的误会，他们的婚姻或许会更美好。

八种心理影响你的人际关系

良好的心理素质，是人们进行广泛社交活动的必要条件。相反，心理状态不佳，会形成某些隔膜和屏障，在一定程度上阻碍了人们交朋结友和适应社会。因此，我们在工作生活中应该注重自身修养，努力克服以下种种人际交往中的病态心理。

（1）自卑心理

有些人容易产生自卑感，甚至瞧不起自己，只知其短不知其长，甘居人下，缺乏应有的自信心，无法发挥自己的优势和特长。有自卑感的人，在社会交往中办事无胆量，习惯于随声附和，没有自己的主见。这种心态如不改变，久而久之，有可能逐渐磨损人的胆识、魄力和独特个性。

（2）怯懦心理

主要见于涉世不深，阅历较浅，性格内向，不善辞令的人。怯懦会阻碍自己计划与设想的实现。怯懦心理是束缚思想行为的绳索，理应断之，弃之。

（3）猜疑心理

有猜忌心理的人，往往爱用不信任的眼光去审视对方和看待外界事物，每每看到别人议论什么，就认为人家是在讲自己的坏话。猜忌成癖的人，往往捕风捉影，节外生枝，说三道四，挑起事端，其结果只能是自寻烦恼，害人害己。

（4）逆反心理

有些人总爱与别人抬杠，以此表明自己的标新立异。对任何事情，不管是非曲直，你说好他偏说坏，你说一他偏说二，你说辣椒很辣，他偏说不辣。逆反心理容易模糊是非曲直的严格界限，常使人产生反感和厌恶。

（5）排他心理

人类已有的知识、经验以及思维方式等，需要不断地更新，否则就会失去活力，甚至产生副效应。排他心理恰好忽视了这一点，它表现为抱残守缺，拒绝拓展思维，促使人们只在自我封闭的狭小空间内兜圈子。

（6）作戏心理

有的人把交朋友当作是逢场作戏，往往朝秦暮楚，见异思迁，且喜欢吹牛。这种人与人之间的交往方式只是在做表面文章，因而常常得不到真正的友谊和朋友。

（7）贪财心理

有的人认为交朋友的目的就是为了“互相利用”，因此他们只结交对自己有用、能给自己带来好处的人，而且常常是“过河拆桥”。这种人际交往中的占便宜心理，会使自己的人格受到损害。

（8）冷漠心理

有些人对与自己无关的人和事一概冷漠对待，甚至错误地认为言语尖刻、态度孤傲、高视阔步，就是自己的“个性”，致使别人不敢接近自己，从而失去了更多的朋友。

人际交往中不要“过度投资”

不要对人太好了！好事几乎都被做尽了，也会给你带来意想不到的结果。

对一个有劳动能力、理智健全的人来说，独立、付出都是内部的需要。人际关系中如果不能相互满足某种需要，那么这种关系维持起来就比较困难。在卡耐基成功人际交往思想中，很重要的就是要遵循心理交往中的功利原则——这一原则是建立在人的各种需要（包括精神的、物质的内容）的基础上，即人际交往是满足人们需要的活动。心理学家霍曼斯早在 1974 年就曾经提出人与人之间的交往本质上是一种社会交换，这种交换同市场上的商品交换所遵循的原则是一样的，即人们都希望在交往中得到的不少于所付出的。其实有时是得到的不能少于付出的，如果得到的大于付出的，也会令人们心理失去平衡。

人际交往要有所保留，初入社交圈中的人常犯的一个错误就是“好事一次做尽”，以为自己全心全意为对方做事会使关系融洽、密切。事实上并非如此。因为人不能一味接受别人的付出，否则心理会感到不平衡。“滴水之恩，涌泉相报”，这也是为了使关系平衡的一种做法。如果好事一次做尽，使人感到无法回报或没有机会回报的时候，愧疚感就会让受惠的一方选择疏远。留有余地，好事不应一次做尽，这也许是平衡人际关系的重要准则。

留有余地，适当地保持距离，因为彼此心灵都需要一点空间。如果你想帮助别人，而且想和别人维持长久的关系，那么不妨适当地给别人一个机会，让别人有所回报，不至于因为内心的压力而疏远了双方的关系。而“过度投资”，不给对方喘息的机会，就会让对方的心灵窒息。留有余地，彼此才能自由畅快地呼吸。

第九章　男人的领袖

如何培养你的领袖气质

趋势于全球化的经济体系要求每一个职场人员，要有超凡的领导能力和良好的协调能力。越来越多的人开始关注如何在团体中树立自己的权威形象，如何培养自己的“领袖气质”。可是如何培养自己的领袖气质，并不是一朝一夕的事情，如果我们在日常生活、工作中能够注意到以下几点，将会为你的领袖气质的培养打下良好的基础。

（1）什么是领袖气质？

你是否有过这样的困惑？为什么同样的一个建议，在你的口中说出与在他的口中说出，所产生的是截然不同的两种效果？在某种情况下，为什么有着比他更出色才能的你，却无法像他那样得到团体的认可呢？你又是否意识到这种现象对你的职场进阶有着什么样的影响呢？

在任何一个团体中，总有某一个人充当着核心的角色，他的言行能够被团体认可，并指引着团体的某些决策和行动。我们可以把这种人所具备的人格魅力称为：“领袖气质”。具有这种领袖气质的并不一定是高层的管理者，在任何一个团体中，小到几个人组成的办公室，大到一个集团，总会有一个人具有说服他人，引导他人的能力。在某种程度上，“领袖气质”也可以被认为是人格魅力的一部分。

（2）诚实守信

这个市场化的社会在权力、金钱等各种欲望的充斥下，变得尔虞我诈。“诚实”成了“老实”的代名词，而“老实”又似乎成了“无能”的标志。于是，刚从校园里面出来的书生，也会为找一份理想的工作，而演绎出在履历上出现了同一所大学同一时段有三个学生会主席的闹剧。可是这种欺骗带来的，只是对自己前途的阻碍。

试想，一个欺诈而不讲信用的人，连人格都让人产生怀疑，怎么可能在他人心里树立权威形象呢？所以诚实守信是培养“领袖气质”的基本条件。

（3）学会倾听

在职场上，学会如何表现自己是一件非常重要的事情。很多人认为“说”比“听”更能展现自我。这并没有错，但是你是否想过自己所说的是不是能被团体所接受？

在日常生活中，有些人在大家七嘴八舌地讨论时，他总是一声不吭地在一边静

静地坐着，仔细聆听别人的发言。到最后，他才会站出来果断地说出自己的意见。因为“听”首先是对他人的一种尊重，同时也可以帮助你了解别人的思想，了解别人的需求，了解自己和别人的差异，知道自己的长处和不足，当掌握了足够信息后，你所提出的意见就会站在一个新的起点上，站在整体的角度上。所以最后发言在某种时候，因为掌握了更多的信息，见解也就更深入，更权威。如果你每一次意见都是相对正确的，那么自然而然地会在他人心中树立起权威。

（4）重视身边的每一个人——从记住别人的名字开始

你要让别人重视你，树立起你的权威形象，就必须要学会重视别人。现代社会，生活节奏加快，交流增多，“HI”一声就可以认识一个新朋友。也许对你来说，要记住每一张新面孔实在不是一件易事，于是，再次见面却想不起他人名字的尴尬场景便会常常发生在我们身上。可是有谁意识到这其实是对别人的一种忽视和不尊重呢？理学家发现，当许多人坐在一起讨论某个问题时，如果在你发言中提到了许多同事的名字及他们的话时，那么，被提到的那几个同事就会对你的发言重视一些，也容易接受一些。为什么一个称呼会引起这么大的魔力呢？那就是“被重视”这个因素在起作用。所以，让我们从记住别人的姓名做起，重视身边的每一个人，才能得到其他人的重视和尊重。

（5）从大局的利益出发

一个人待人处世如果只从自己的利益出发，那就不可能得到团体的认可，也更谈不上树立自己在他人心目中的权威形象了。

小胡在一家集团的市场部工作，每个月初部门都会招集地区级主管开定价会议，可是不知道为什么，小胡提出的定价总得不到认可，甚至还遭到负责其他地区的同事排斥，他觉得很苦恼。后来，在一次偶然的机会里，另一个地区的主管对他吐苦水，让他找出了原因所在。事情很简单，因为小胡所在的地区销售情况很好，而且竞争对手少，相对而言，就可能制定一个比较高的价格，可是其他地区竞争对手的实力较强，市场的吞吐量又不是很大，销售价格如果定得高，便不可能完成销售目标。小胡只考虑到自己所在地区的情况，没有从大局考虑，他所提议的定价自然得不到大家的认可。

领导艺术

哪些人能当领导？哪些人不能？领导者应具备哪些素质？领导艺术又是如何？作为领导者或想当领导者的你，不可不察。

（1）关心人的艺术

①管理风格

当领导者不仅仅要关心工作，他的魅力更应体现在关心人上。只有关心工作和关心人结合得最好的领导，才是一位好的领导者。

②要讲点风格

当领导者要有“大义凛然，天下为公”的风度。平时要注意个人行为，不要在下属面前表现了“鼠目寸光，唯利是图”的形象，这样的话至少在你的领袖资本和开展工作中大打折扣。读过《三国演义》的人，可能都会记得“刘备摔阿斗”的故事，赢得了赵子龙等部将的心。还有刘备在临终前对诸葛亮等大臣说，如果刘禅（即阿斗）不争气的话就不要扶他为王，表现了刘备宽厚仁慈，胸有良谋的领导风范，使诸葛亮等人死心塌地忠于刘氏父子，不致有二心。

③要关心职工的日常生活

领导者要在点点滴滴中，表现出对下属无微不至的关心。对下属既要严格要求，又要关心爱护，这样才能团结一致，让下属全力以赴地工作。以报答你的“知遇之恩”。

（2）奖惩的艺术

①奖惩分明

作为一个单位的领导者，要着力建立本单位、本部门的竞争机制，以充分调动下属的积极性，激励下属向极限挑战。同时，要为下级所取得的成绩叫好；不要嫉妒下级的才能。可有一幅漫画：武大郎招聘：比我高的一个都不要。正所谓，“强将手下无弱兵”，下级的成绩永远是照亮上级的光芒。

②赏识与表扬

领导者要“用人勿疑”，要允许下属失败，因为胜败的因素很多，既有主观的，也有客观的。客观因素包括了天时、地利、人和。还有力量、技术、管理经验等情况。因此，当领导的要坚持“五分教育、三分表扬、二分批评”的原则，要勇于为下级承担责任。要懂得“收买”下级的心。

（3）批评的艺术

下级犯了错误，给组织或工作带来的损失当然要批评，但批评也要讲究艺术，要批评也要有理有据，不要伤害了下级的自尊心，让下级感到沮丧。一般是先表扬、后批评、再表扬，最后提出希望和期望，让下级心服口服，会有利于工作，主要按照以下四个方法：

①假设。一开始不要猛烈抨击下属，而是逐步引入正题。

②重话轻说。不要有理不饶人，要照顾下属的面子，更不要伤害其自尊心和感情。

③不要唠叨。话说到位就可以了，不像象老太婆样唠唠叨叨，没完没了。

④注意说话艺术。一个真诚的领导者同时应该也是一个高明的演说者，批评更要注意语言的艺术。语言就是力量。“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”。要掌握好部属心中的感受。“这种事明明是你不对！”这句话倒不如换成“这件事你的确有不对，我们找你谈是为了帮助你改正。”所以，批评最好遵循以下几个阶段：

暗示——启示——忠告——警告——公开批评——处分。这样，才能做到“批评从严，处理从宽”，从而更有利于开展工作。

（4）分派任务的艺术

①与我有关的任务

在建国初期，我们新生的共和国顶住了来自各方面反动派的压力。其中，抗美援朝就是其中之一。开展了一系列巩固新生红色政权的运动。据说，毛泽东同志当时很好地运用了分派任务这门艺术。那时，毛泽东经过反复的慎重思考，在他个人潜意识里，已决定抗美援朝，但他还是召开会议，听取意见。会上，彭德怀也主张抗美援朝，毛泽东便高兴地说："那好，过两天你给我个方案出来。"这样一来，会让彭德怀元帅觉得抗美援朝是"我的建议、我的方案"；便不会把任务变成额外负担，从而产生抵触情绪。

我们姑且不论这件事情是真还是假，值得称道的是毛泽东同志不是简单地采取命令的方法，而是采取"引导"的方法。岳飞用兵之道："君子引而不发，跃如火。"真大将风度！聪明的领导在分派任务时，应该使下属觉得"这是给我利益，给我机会"，而不是简单的命令方法。

除此之外，领导者在分派任务时，还应该让下级懂得：

②这是有兴趣的任务

③这是能表现才能的任务

④这是有意义的任务

⑤这是与自己切身利益密切相关的任务（如加薪、提职、调工作等）

⑥这是体面的任务

（5）以身作则

①榜样作用

作为部门的头，在集体中要起榜样作用。事实证明，这样才能团结广大群众共同奋斗。无论在过去战争时期还是在建设社会主义的困难时期，周恩来和许多共产党的高级干部都与老百姓一样，穿的是有补丁的衣服，吃的同样是粗茶淡饭，他们与广大人民同甘共苦因而赢得了人民的拥护和支持。

②身先士卒

在日常生活和工作中多关心下级。

③平等待人

作为领导者，不要高高在上，而应该要平等待人。

④同甘共苦

不论在公司生意蒸蒸日上的时候还是在艰苦创业时期，领导都要团结本单位的人员，为共同目标而同甘共苦。

综上所述，作为领导，应该具备这些领导艺术和技巧，只有学会这些领导艺术和技巧，才能让你的事业立于不败之地，让你的工作游刃有余。

第十章　男人的身体

阳刚之美更是一种气质

造物主其实也很公平，它让女人具有温柔体贴的气质，而男人则具有阳刚之美的身体资本。炼就一身阳刚之气，让别人看起来觉得你更有安全感。

如果将阳刚之美仅仅视为体格健壮，那将是一种误解。不错，男人都比较关心自己的外表。一项研究表明，百分之九十的男人希望改变他们的生理外貌，绝大多数男人希望自己是健壮的，具有宽肩窄腰、发达的臂和胸部。每个男人的心底愿望都是如此，但聪明的男人，在锻炼肱二头肌、胸肌和腹肌的过程中，更愿意把这种锻炼当作一种意志的磨炼、人格的重塑。一个女人永远也不能理解，男人们在那些沉重的杠铃、高高的单杠前晃来晃去，汗流浃背而且天天如此，到底是为了什么。他们仅仅是想让自己的肌肉鼓而已？远远不止这些，男人追求的往往是外表美背后的东西，即气质。他们完全知道，吸引一个女人，乃至在同性中具有某种优势，只能靠自己内在的气质，一个内心懦弱的男人，很难在这个竞争激烈的世界里找到自己的位置。男人的追求力量，盖源于此。也正是这个原因，他们对那些浅薄的、只求其表的女孩，向来难得称心，甚至不屑一顾。阳刚之美应是男人优美气质的核心内容，也是魅力的关键所在。

一个富有魅力的人，他身上具有那种遮掩不住的神奇！一个女人曾写道："第一次和丈夫见面时，我甚至想到他很丑陋，他的眼睛显得小，嘴巴努力向前突出，额头太过宽广了。可真正与他接触以后，他的开朗、热情、坦诚和幽默，让我感受到了这个男人的力量，和他在一起，我总感到有一种说不出来的愉悦幸福。他显得小的眼睛变得生动而迷人，他突出的嘴巴很性感。男人就是这样！而他那宽广的额头，总使我产生一种很想去抚摸、亲吻他的欲望。最终，我们结婚了。"

你懂男人的爱情吗？

了解男人阳刚的一面，也了解男人温柔的一面，才算全面地了解男人……

女人总是说自己如何坚贞，如何一往情深，总是把男人说得一无是处。

男人好色，男人容易移情别恋，可哪个女人也不曾想过，去了解男人的爱情，总是主观的判断，如果静下心来，我想女人可以看见男人的另一面，也可以更好地去爱男人。

女人的爱情是很坚强的。在经过千万次考虑后，抛开世俗的纷扰，她们会用尽心思去爱一个人，往往是海枯石烂也不放弃。可男人不一样，他们可能只是在很短

促的一瞬，擦肩的一刻，就可以爱上一个女人。而且男人总不会把爱情看得那么重，实际上任何事情在男人眼中都是一场游戏。

虽然说男人的情感，较比女人而言，是短暂的。瞬间迸发的爱情之火，燃烧不了许多时候，可女人就是爱上男人的这种激情，等到失去的时候又在抱怨男人，早知今日，何必当初呢？

女人都说男人爱变心。殊不知，男人不是喜新厌旧，是喜新不厌旧。就像一个花匠，怎么可能只爱一支花呢！但女人却承受不了这样的现实，女友要和男友分手，老婆要和老公离婚，那到底是女人抛弃了男人，还是男人抛弃了女人呢？

实际上，当一个女人对她的男人已经没有吸引力的时候，她就应该意识到危机的存在，去紧紧抓住男人的心。而相当一部分女人没有这么做，我想那么女人就不该再怪男人什么了。

但是男人确实有些地方做得过了火，我在这里代表男同胞们，向每个都值得尊敬的女士们，鞠一躬，表达我们的歉意和谢意：对不起，谢谢。希望女人们能够早日读懂男人的爱情。

“一衣不舍”的男人

一件衣服不要穿太久，内衣经常换，买衣服不要挑老成的衣服，要挑着比你年龄小几岁的衣服来穿，这样你看起来会更年轻。

香港人说，即使你只有两件衬衫，也应该每天换一次。日本上班族有习惯：如果第二天穿的是昨日的衬衫或领带，别人一定知道他昨晚一夜未归，每个城市所见的多是“一衣不舍”的男人，一条牛仔裤连穿半个月，一双皮鞋穿一个月，一件衬衫穿一个星期。时尚当然不独是女人的风景，但男人们以为，男人的时尚不在于衣着而在于品牌时尚和格调时尚。

从专卖店来看，男人的着装也确实比不上女装，玩不出那么多的新花样，每年龄段、每种职业、每种主流或另类，女人们总是有着属于她们的衣服，也总是永远缺一件衣服。男人呢？西装和夹克，运动装与T恤，大体就是如此。

男人的着装更执着于圈子，而少受时尚左右。这一点，倒与男人花心的本花心的男人对着装很讲究，也往往在于得体，对品牌总是专一的。而对品牌取决于个人素养品味，毋宁说更受到圈子的左右。圈子是男人的生活方式，不同的圈子有不同的时尚盛行音乐的啤酒，他们的吉它无论插电与不插电，黑夹克、披头发或光头、髅骷T恤则似乎成为“音乐业”装。在白领们的圈子里，夹杂着外语的谈吐，席琳迪翁的背景音乐，办公室里的升职与关系话题，伴出来的整齐划一的成品名牌，就这样过着有规律的拼命工作闲里泡吧的作息。

在摇滚青年与白领之间，是极大多数的普通大众的圈子，一般以职业和单位为界，以同学、同事为饵，坐吃果果。此时，一个人的时装观等于他的圈子，不会攀

高，也不会走低。大家有着相近的收入、相同的格调，你太高雅或太闲散就见外了，仿佛人为造成了隔阂。

好男人的21条标准

(1) 对自己的外表充满信心（并且会在不被人发现的情况下整理形象）。
(2) 对自己性感与否并不特别在意（不会刻意追求女人的性感）。
(3) 对小动物充满爱心（至少不会追杀路上的小狗）。
(4) 言谈幽默机智（不会令人觉得沉闷）。
(5) 外表充满力量（瘦一点也可以）。
(6) 抑扬顿挫、柔和低沉的声音（没有娘娘腔，不会随时说OK，OK）。
(7) 喜欢运动（不一定要擅长）。
(8) 干净整洁，每日更换内衣（而且自己洗）。
(9) 对孩子充满爱心（不会粗鲁地赶开他们）。
(10) 尊重妇女，表现优雅的绅士风度（不和女人抢东西）。
(11) 诚实守信用（基本不会骗人，除了迫不得已）。
(12) 宽阔的肩膀和发达的胸肌（主要是可以依靠的感觉）。
(13) 懂得礼仪，脸上常常浮现笑容（没有礼貌是最大的缺点）。
(14) 有时候天真得像个小男孩（所以需要要女人的照顾）。
(15) 会下厨房为自己做一顿饭（方便面也可以）。
(16) 在家中会干一些修理活（换换灯泡也算）。
(17) 懂得欣赏艺术（音乐是基本的修养）。
(18) 会讲令人发笑的故事（不要全是黄色的就可以）。
(19) 会哼唱正在流行的歌曲（虽然有时候很俗）。
(20) 与女士约会时，出手慷慨（但不会事后后悔）。
(21) 辛勤工作，事业有成，具有责任心（成功的基本条件）。

第十一章 男人的谋略

政治谋略

(1) 孙膑请师法



找出孙膑的毕业答辨来看：孙膑和庞涓同在鬼谷子光生手下读书，三年期满，老师出一考题：“我现在坐在屋里，看你们二位谁能把我请到屋外?”庞涓说：“老师，今天阳光普照，屋外的山色异于往日，特别迷人，弟人想请老师到屋外一游。”鬼谷子说：“今天我不想出门。”庞涓又说：“老师，俗话说，敬酒不吃吃罚酒。恕弟子无礼，弟子想把老师拉出去。”鬼谷子说：“你拉不动的。”庞汨说：“老师，弟子与老师肉搏，把你打到屋外。”鬼谷子说：“老师虽然年纪大了，但凭我平时未露的，你见都未见过的鬼谷拳法绝技，刀枪都无法近身，你绝对打不过我的。”庞涓没有动武，又说：“老师，我举火把这间茅屋烧了，老师一定会夺门而逃。”鬼谷子说：“老朽栖身仅有一间陋屋，怎么会眼睁睁看着你放火呢？你火未点燃，就已被我擒拿或点中要穴，瘫痪躺在地上了，又哪里能撒野呢？你还有什么招术，尽管再说说看。”

庞涓软硬兼施，实在再想不出办法了。鬼谷子说：“孙膑，轮到你了。”孙膑说：“老师，有一点，弟子觉得不公平。庞涓在考前，根本不知道题目，而我在你考庞涓时，已知道考题，拿我事先知道的考题考试，这对庞涓来说是不公平的。请老师另出一道考题。刚才的题目是：请老师到屋外，现在，老师可以坐在屋外，考考我，看我用什么方法把老师请入屋内来。我自信有奇术，现在，就请老师一试吧。”鬼谷子说：“孙膑，你真的能把我从屋外请入屋内吗？好吧！”说完，便起身踏出门外，孙膑、庞涓尾随而出，3人站定，鬼谷子催孙膑快点答题。孙膑说：“老师，你的考题我已经完成了。”鬼谷子说：“我人还在屋外呀！”孙膑说：“弟子追随老师3年，从来不敢违背老师的意愿，今天老师亲口出的考题是：谁能把老师请到屋外，现在老师不是正在屋外吗?”庞涓不服气说：“你要求老师改题，改由屋

外请人屋外的，你怎么可以赖皮呢?”孙膑说：“由屋外请老师人屋内，这是我给老师的建议，老师并没有出这种题，而且，天下也从来没有听说过：老师出的考题，是由学生个人自己出的。果真由学生个人自己出题，那还能算是考试吗？我相信，天下绝对没有这么荒唐的老师，会愚蠢到采用学生个人出的考题。老师，您说是不是?”孙膑把老谋深算的鬼谷子轻易地从屋内请到屋外，他的方法，后人就把它叫做“孙膑请师法”。此谋能在争执不下的会议场中，轻易地达到（请师到屋外）目的，事后，对方发现受骗，你又有一套（以鬼谷子、庞涓当初的疏忽）有力的论证自圆其说。

传说诸葛亮出师时运用“孙膑请师法”堪称绝妙。诸葛亮、庞统、徐庶等人毕业时，老师水镜先生出了这样一道题：从现在起到午时三刻止，谁能得到我的允许走出水镜庄，谁就能算出师了。弟子们一听出了这么一个怪题都傻了眼。有的大呼“庄外失火”，有的慌报“大水涨到水镜庄了”，水镜先生概不理睬。徐庶暗中写了一封假信呈上，哭着说：“今天早上有人自家中带信来，说我母亲病重，我情愿不参加考试，请允许我马上回家看望。”水镜先生摇摇头说：“午时三刻以后自便。”庞统上前禀道：“得到先生允许从庙里出去，我是没有办法了。但如果能站在庄外，我倒能想出主意来，请先生允许我在庄外走一走。若不信，请先生试一试。”水镜先生笑笑：“庞士元休得耍这些小聪明，一旁站下。”午时三刻就要到了，诸葛亮打个呵欠站起来，一脸怒气，踢踢打打直奔堂上，一把揪住水镜先生的衣襟，怒斥道：“你这个老书呆子，出了这个歪题坑害我们，我不当你的弟子了，还 3 年的学费来!”水镜先生乃天下名士，今天受诸葛亮这般侮辱，直气得浑身打颤，忙叫庞统、徐庶上堂说：“把诸葛亮这个东西赶出水镜庄去!”诸葛亮还拗着不出去，大吵大闹的，把考场搅得一塌糊涂。庞、徐死拉硬拽才把他拉了出去。一出水镜庄，诸葛亮哈哈大笑，庞统、徐庶被他笑糊涂了，正要开口，诸葛亮却转身跑进水镜庄，来到水镜先生面前侧身下拜，说：“方才弟子冲撞恩师，罪该万死。”水镜先生一楞，猛然醒悟，转怒为喜，扶起诸葛亮说道：“你可以出师。”诸葛亮说：“庞统、徐庶也出了水镜庄，理应出师，请先生恩准。”水镜先生想了想，勉强答应了，得到水镜先生承认的就只有他们 3 人。

有些人的言行，常被人以“孙膑请师法”支开、摆布。因此，这一谋略有广泛的使用余地。但使用这一谋略，特别需要很高的技巧。庞统简单运用此谋，被老师识破而失败，诸葛亮经过一番巧妙的伪装，骗过了老师即成功。因此，使用此谋的关键是设骗不露痕迹。时刻牢记这一谋略，也可以防止自己受骗上当。

（2）墙里开花术

春秋时，中山国君山的两个爱妾阴姬和江姬都想做王妃，私下里钩心斗角，争夺十分激烈。两妾之间的争夺对中山王的谋臣司马喜来说，是一个谋求个人发展的良好机缘。他暗中求见阴姬的父亲，对他说：“争夺王妃并不是一种轻松好玩的事，事若成，则为中山国第一夫人，有土地，有子民，事若不成，则恐怕连自家性命都保不住。所以，要么让她放弃这一念头，要么好好地把它做成功，要做成此事，微

臣或许可以助她一臂之力。”阴姬的父亲拜谢了司马喜，并把他的计划转告给了阴姬。

阴姬感谢说：“若此计成功，我必定厚报先生。”当然，阴姬此次来访时已为他带来了一份厚礼。

阴姬走后，司马喜即按计行事。他先写了一份奏章给中山王，说他有一个加强本国、削弱赵国的计划。中山王看后大喜，当即召见司马喜。司马喜请求让他以使者身份去趟赵国，目的是了解赵国的山川地形、军事设施、人民贫富、君臣好坏，然后加以研究比较，提出一个详尽的方案，中山王准许了他的请求，派他到赵国。

司马喜到了赵国，同赵王谈过公事之后，便转入闲聊。他对赵王说：“微臣听说赵国是出美女的地方，现在来到赵国，进入都邑，看到很多赵国妇女，觉得她们没有特别出色的，微臣整年周游各处，跑的地方多了，美女也见多了，可从未见过一个人能与我国的阴姬相比。在微臣看来，她就像天女下凡，她的美貌颜色，简直超过绝代美人了。”

赵王一听，禁不住心跳加速，忙问道：“能不能把她要过来?”司马喜思索片刻，说：“微臣因为看到阴姬美丽过人，情不自禁地说了这些话。如果大王要她，微臣可做不了主，我们大王爱之如珍宝，请大王千万别把我与大王说过的话传出去，否则我会有杀身之祸的。”赵王狡黠地一笑，暗示他将不惜不切代价把这个女子据为已有。

司马喜回国后向中山王汇报情况，他说：“赵王不是贤明的君主，他荒淫无耻，不好道德，而好女色；不好仁义，而好武力。微臣还听说他私下里正在打阴姬的主意，想要她做赵国的妃子。”

“这个无耻的东西。”中山王不禁大骂。司马喜劝中山王息怒，说：“眼下赵国比我们强大，若赵王来要阴姬，恐怕我们也只好送给她。如果我们不从，赵王就会发兵来攻打我们，但若将阴姬送给他，诸侯肯定又会讥笑我们懦弱，连大王的爱妾也拱手送人了。”中山王问：“这可如何是好啊?”司马喜不慌不忙地说：“只有一个办法，就是大王立阴姬为王妃，以绝赵王之念，世间还从没听说过抱别国王妃为妾的事情呢!”“太好了!”中山王说。于是阴姬顺利地登上王妃的宝座。

时下社会有种令人费解的怪现象：某个人在国内默默无闻，无人知晓，可是偶然有一天被哪位大腹便便的外国老爷夸了一句，或被哪家外国报刊宣传了一下，顿时，此人就像鱼登龙门，身价百倍，世人对他也如仰头望月亮。这就是所谓“墙内开花墙外香”的效应。

这篇故事中的司马喜就是采用了这种战术，用他那三寸不烂之舌说动了中山国国君，巧妙地将阴姬扶上了王妃的宝座。同时代的策士冯灌也是利用同一战术，在孟尝君被罢以后，说服齐王重新任命孟尝君为相，显示出他那高超的智慧和出色的口才。

（3）治国安家术

《黄石公三略》：“治国安家，得人也。亡国破家，失人也。含气之类，咸愿得

其志。”这段话告诉人们，治国安家，在于得人心，亡国破家，在于失人心。

1949 年 10 月，中国人民解放军一野一兵团王震司令员率 10 万大军西进新疆。王震，这位在我军最艰苦的岁月，带领三五九旅在南泥湾开荒搞大生产而扬名天下的一代名将，如今面临两大使命：一是遵照中国人民解放军第一野战军彭德怀司令员关于“进疆部队要在新疆建国立家”的指示，屯垦戍边，建设新疆；二是改编刚刚宣布通电起义不久的国民党新疆警备司令陶峙岳的 10 万军队。

当时有两大客观现实困扰着王震将军：第一是当时这块占我国大陆面积六分之一的广袤边疆不足 500 万人口，其中竟有 100 万人过着游牧生活，其余 400 万也都是生产工具简陋、耕作方法粗放的贫苦农民。依靠新疆民力负担 20 多万军队根本不可能，从遥远内地万里接济也决非良策；第二是国共军队官兵大龄化问题非常突出，团以下官兵几乎都是清一色的“光棍汉”，据统计，96% 的官兵尚未成家，98% 以上的官兵家在内地，普遍想家，军心不稳。

当时西进大军的决策者们为了给官兵创造一个独立的生存外部条件，解决好官兵的婚姻问题，完成屯垦戍边的大业，就根据彭总“建国立家”的指示，向全国大中小学招聘女兵，动员起数以万计朝气蓬勃的女青年，投身到开发边疆、建设边疆、保卫边疆的洪流之中。

女兵的到来改变了昔日单调的军营生活，欢歌笑语和你追我赶的垦荒热情越来越高，凡是女战士多的连队，垦荒的面积都大。那些由国民党起义部队改编的屯垦大军，大部分官兵来自遥远的内地的贫苦人家。他们大都是在毫无思想准备的情况下，被国民党“抓壮丁”而来到新疆的。新疆的和平解放也给他们带来了开创美好生活的机遇，一批批女兵们来到他们中间，同他们并肩作战，和他们成家立业，使他们终于享受到平常人本该拥有的天伦之乐。也正是由于这种原因，他们对共产党有着较之一般人更深厚的感情。他们为建设新疆、保卫西北边疆、为祖国的和平建设做出了巨大贡献。

历史的实践证明：“建国立家”这一谋略起到了雄兵百万难以发挥到的作用。它对祖国边疆的建设和开发有着深远的历史意义。

在现代的企业管理中，“建国立家”的谋略思想正在被一些企业家借鉴和运用。日本的企业实行“终身雇佣制”，即是“建厂立家”。职工入厂后，首先解决衣、食、住、行等生活方面的后顾之忧，增强职工对企业的向心力，强化“归属意识”。“终身雇佣制”使特定企业成为职工的终生劳动场所，从而使职工一方面有了“安全感”，另一方面也产生了“归属意识”，把自己的命运同企业的命运联系起来。

（4）网开一面

出自《史记》汤出：“见野张网四面，祝曰：‘自天下四方，皆人吾网，’汤曰：‘嘻！尽之矣！’乃去其三面。”商汤认为捕鸟时四面张网，会把鸟捕尽，于是下令撤下三面网，被人认为是“至仁解网”，是“仁政之举”。现作“网开一面”，比喻给罪犯一条出路，从宽处理。困兽犹斗，狗急跳墙，所以穷寇勿追。如不给出路，为渊驱鱼，为丛驱雀，未必有利。网开一面，给以洗心革面之机，更可分化瓦

解敌人。

康熙皇帝在削藩时，凭着年轻人的一股锐气，策略失当，逼得吴三桂狗急跳墙，后来，他运用网开一面的策略，分化瓦解叛敌，终于平定了历时八年之久的三藩之敌，其经验教训值得借鉴。

经济谋略

(1) 五分乐观，七分警觉

这是一个炒股实战中的重要谋略。

“五分乐观，七分警觉”，主要是指股民在涨跌无情的交易市场上，冷缩时应心胸宽阔，长远着想，保持五分乐观，热胀时防止贻误良机，保持七分警觉。

为什么需要有“五分乐观，七分警觉”？因为股价趋势涨跌循环往复，既不可能永远只跌不涨，也不可能永远只涨不跌，所以，当股价下跌时，不必过分悲观，以免赔价抛售股票，徒遭损失；当股价上涨时，也不必过分乐观，以免因为兴奋而昏了头脑，买了高价股票，遭致长期套牢之苦。

一般的股价下跌是因为经济发展欠佳，股份公司经济效益减退等经济原因而引起的，然而，跌过头的原因，多数是由于投资者心理畏惧所致。如果能够在众人皆悲观的时候保持五分乐观，一方面可以避免低价抛售股票，另一方面也可以把握良机，取得差价收益。

股价上涨的主要因素是经济发展颇佳，股份公司经济效益良好等经济原因，但也有股价涨过头的，如市场致力于求顺出货，必须制造过头的行情及热闹市场，以诱使投资者追逐。因此，在众人皆乐观兴奋时，应有七分警觉，才能避免投资失策。

在深圳，有这样一个真实的故事。有一次社会上盛传某某家上市公司的总经理携巨款而逃，当天这家公司的股票价格就立即下跌，握有这家公司股票5000股的某中外合资企业董事长张金库先生，凭借自己在香港股市的经验，并没有急于抛出手中的股票，他冷静地观察到这家公司的效益并没有衰退。10多天过去了，在股民还是发疯似地抛售时，这家股份公司的经理在深圳电视台露面辟谣，第二天股价就迅速回升，张金库先生在这次股票风波中不但没有遭受丝毫损失，反而收获累累。又如，中英政府草签《关于香港新机场建设之有关问题的谅解备忘录》后，国内外人士普遍认为这个《协议》的重要性就等于签署了第二份中英香港前途问题联合声明，香港政治、经济发展进入了一个新纪元，由于受好消息刺激，香港股价急剧上升，创下了这些年来最高成交纪录，而张金库先生看到这次上涨并不是长久的事，他在高度的警觉性的提示下，抛售出了全部股票，最后净赚了500万港元。

在经济生活中，人们为了让自己的积蓄赚取更多的利润，减少风险损失，纷纷采用散投资的谋略，让损失降低到最低的限度。

（2）股市也要“守株待兔”

《韩非子·五蠹》中说：“宋人有耕者，田中有株，兔走触株，折颈而死，因待其来而守株，冀复得兔，兔不可复得，而身为宋国笑。”此故事乍听起来十分可笑，那个死守树桩的宋耕者也真愚蠢，可今天在我国的股市上却成了一个宝贵的经验，成了炒股实战中的一个谋略，成了不愿冒风险，又想获及丰厚盈利的有效办法。

股市上的守株待兔并非指死守一棵树，而是要死守很多的树。也就是买进证券公司上挂牌且每天有交易的多数或全部股票。可根据自己的购买能力对每种股票只买一个单位，或数个单位，这样，任何股票涨价都可以获益，不必为选择股票而操心。

张老汉退休后闲居在家，他看着深圳人买股票发财，很想试试，可他听说邻居小王赔了，又缩回了手，他既眼红又害怕，于是他惴惴不安地迈进了股票交易所，由于不懂行情，金用、万科、安达等十种股票每种都买了5股，以后每隔几天他都这样做一次，到年底的时候，他听别人说自己赔了，他怕赔得更多，急忙到交易所出售，他委托经纪人出售后，自己净赚回5000元，他问为什么，经纪人告诉他：你买的10种股票是赔的，8种是盈的，盈的减去赔的还净赚5000元。喊赔的那些人买的都是价格下跌的单一股票。以后张老汉一直采用这一办法买股票，总是赚得多赔得少。

采用守株待兔法并非是最高明的办法，只是对于选择股票没有绝对把握时才采用这种办法，但在使用这一谋略过程中要注意以下3点：

A. 勿碰过分冷门的股票。因为过分冷门，可能使部分资金冻结，而在急需时拿不出手。

B. 一旦决心采用这种办法，就应不受各种马路消息左右。既然已经把网全部张好，只要等待就行了，不要动摇自己的信心，否则弄得最后大涨的股票成了漏网之鱼。

C. 必须留心经济发展动向，前景不好的股票不买，要不然手头会有很多亏本的股票。

《韩非子·大体》中说：“大山不立好恶，故能成其高；江海不择小助，故能成其富。”意思是江海对细流不加拒绝，所以能够形成它的浩瀚。

《东汉书·冯异传》中说：“始虽垂翅回溪，终能奋翼渑池。可渭失之东隅，收之桑榆。”东隅多指日出处，也指早晨。桑榆意谓落日余光照在桑树、榆树的尖端，指日落处，也指日暮。“失之东隅，收之桑榆”则用来比喻开始时有所损失，后来终于取得胜利，或这方面失败了，却在另一方面获得成功，对于企业营销来说，“东隅桑榆”则是一条在挫折面前另辟蹊径，以求成功的妙招。

（3）美国电话公司能“活”下去吗？

美国电话电报公司，作为世界上规模最大的企业，在半个世纪以来，它的目标一直很明确，就是让每一户美国人都安上一部黑色电话机，向全国提供一切通讯服

务。到20世纪50年代，大部份美国家庭都有电话，它便将纵向市场观改为横向市场观，推出粉色、绿色、白色等多种款色电话机，公司业务随之继续发展，20世纪60年代一泻千里的新技术条件以及由此引起的工商业、政治、社会、观念上的变化，使美国电话电报公司（以下简称美话）面对一个崭新的时代，由于新的技术成就，新的社会形态和新的政府政策，使整个通讯事业经历一场变革，美话备受变革动力，渐感窘于应付乃至难于自处，深感大有大的难处，甚至连祖宗王法是否符合时代要求也怀疑起来，下一阶段目标如何？应做一番怎样的改变才能应付这崭新的局面？于是在1968年请当时还不甚知名的托夫勒给予在全公司行走之权，并进行详细调研，无所顾忌地提出变革之策，托夫勒深入美话的工作室、实验室，采访了董事长以下的负责人和工程、会计、计划等方面职员，还有许多该公司以外的人，如从美国政府官员到日本工商界人士，研究了公司的内部关系，研究了社会环境、政治环境对公司的影响，他还很快结识了一批所谓公司的“地下分子”，他们痛感企业落后于变化，认为处于剧烈变迁的时代，公司的现存体制实在过时，绝难应付激烈竞争。长此以往不但危及公司的地位，也不利于整个国家的通讯事业。

四年后，托夫勒不负众望，写出了《社会动力学与贝尔系统》（贝尔系统为美话代名词）的报告。此后数年，由于公司领导大都只在种种“可行”的途径中打主意，而且内部意见分岐，故压住不发，但此报告却在公司广泛流传。

然而，盲目坚持老规矩，只能把美话冻结在过去，无法与时代共进。20世纪60年代以来的技术革新（其中很多出自美话属下的贝尔之手），以其锐不可挡之势，把美国的工业和社会经济环境彻底改变，电脑应用大大增加了机对机通讯的要求，人造卫星开拓了无边际的电讯领域。美话的传统经营观念原只在于向全国提供单纯的通讯设备，现在社会需求如此多样，如此迫切，无论哪家公司都休想独揽。此外，各种企业都急于实行电脑化，而电脑化又促使新产业的兴起和新企业出现，这些新企业快而灵，总想登堂入室，不免要触及美话的势力范围，结成了一支日见壮大又带有政治色彩的势力，逼政府向美话施加压力。

面对这股商业和政治压力，美话公司里有远见的领导人已经对一些基本问题产生了疑问，开始重新考虑对企业、目标、前途的认识。1975年10月，在一个晚宴上，美话董事会主席约翰·德布茨告诉托夫勒，3年前的报告现在破土而出，经过出版修订，正在公司里普遍印发作为讨论政策的基础，至此，美话接受托夫勒的基本建议，将诺大一个企业来一个大分化、大改组，在全面规划下化整为零，各显神通。

托夫勒的变革报告涉及企业的战略方针、行政程序、市场、技术以及对外竞争引起的后果；还描绘了一幅传统工业时代消退、新经济应运而生的情景，并据之形成一种新构思，试订了新的战略方针。报告专门谈了公司体制变革的3个方面内容：（1）目前的体制与新环境是否适应；（2）领导层性质的变化；（3）企业规模如何，传统的纵向一统化体制的作用以及除此之外是否有其他选择。

美话属下的子公司一向掌握在总公司手里，大有神圣不了侵犯之意。托夫勒主

张重新审议这种关系，放松控制，把子公司的部分所有权向社会开放，对于美话的头号子公司——西方电器公司，美国政府多年来一直要求美话不要控制生产，但美话坚持这样做于国家不利，西方电器必须在美话这个纵向体制之内。托夫勒对美国政府和美话都作了批评，主张美话部分舍弃西方电器公司，出售西方电器的一般生产业务，只保留与贝尔实验中心业务交叉的尖端技术部分。

在推动美话脱胎换骨的历程中，托夫勒的报告只是一段注脚，其实任何公司的变革，都必须具备以下条件：

A. 外部的强大压力。例如同业竞争，政府的限制、干预，消费者对环境保护方面的要求，用户、股东们的抱怨，原料不足、税收、利率、价格、外汇的起落走势等。这些压力可以累积到无法贯彻企业家宗旨的程度。

B. 内部变革动因。企业内部压力加大，常因领导人没有抓住时机，或应付外部冲击不及时、不得力所致。同时也可能因一些外界关系的矛盾所致，如内部不和领导争权。

C. 一整套新计划、新模式。根本性的变革需要公司内部能提出一整套构思、方案和新的目标。

企业变革的前景在于企业体制必须适应外界的多层次环境。过去企业环境只限指经济范畴，实际上没有涉及政治、社会、文化等常遭忽视的因素，企业的变革战略必须顾及这些广泛的环境变化，在过去环境下设计的体制机构和组织原则，有的已不复适用，必须准确分析哪些部分已经过时从而加以淘汰。企业务必审慎地对待自身的多项观念，针对环境的发展变化，不妥即弃，否则将成为历史博物馆里的陈列品。

(4) 故弄玄虚

玄虚：使人迷惑，无法捉摸的言辞或手段，故弄玄虚意即要弄让人难以捉摸的花招，吊人胃口或使人上当。

故弄玄虚是一条非常实用的经济谋略，如美国某食品公司生产的水果罐头曾一度滞销，产品大量积压，资金周转困难，公司老板为此大伤脑筋，一直在寻求一个有效的办法解决这一问题。结果，功夫不负有心人，办法终于给他找到了，即借助谜语来推销罐头。他在罐头盖上印上谜题，并写上“打开罐头，吃完里面的东西，即可在罐底看到答案”。这一招真灵，该公司的罐头很快在孩子们中间找到了市场，这些孩子因为急于知道答案，便一罐一罐地吃了起来，一度滞销的商品竟一下变成了供不应求的抢手货。

当然，如果该公司的罐头质量太差，无论其老板再怎样“故弄玄虚”，也仍然是卖不出去的。所以，应用这一谋略时，必须注意两点：一是要“弄”得确实“玄虚”这样才能引起顾客的注意；二是要以良好的商品质量为后盾。二者缺一不可。

(5) 胜兵先胜，而后求战

语出《孙子兵法·形篇》：“是故胜兵先胜而后求战，败兵先战而后求胜。”意

思是说，打胜战的军队总是有了胜利的把握才寻求同敌人交战；打败战的军队，总是先同敌人作战而后企求侥幸取胜。

毕业于美国布朗大学建筑系的约翰·斯卡利，在他担任百事可乐公司总经理兼董事长的六年期间，大胆地向可口可乐挑战，并使百事可乐取代可口可乐而占据美国超级市场饮料的首席地位。1983 年 4 月，他担任了专门从事计算机生产的苹果公司总经理。为了适应这种工作，掌握了一种程序语言后，再大刀阔斧地进行公司内部的改革。可靠的基础、扎实的经营，使该公司的产品年销售额从 1983 年的 9.82 亿美元上升到 1987 年的 26.6 亿美元，使公司有了新的生命力。

古人云："不积跬步，无以至千里。"任何一件事都不可能走一步就功成名就。此谋略的实行需要对前程充满信心，有坚忍不拔的意志和扎扎实实、埋头苦干的精神，在实践运用当中，可以从以下几个方面来考虑：

一是选择有利条件，较易于达到的目标。全国优秀农民企业家黄春水是福建莆田人，小时候家境贫寒，念完中学后，被招进县上一个机械厂当工人。由于这个厂经营不善，连年亏损，包袱越背越重。为摆脱困境，县上从工人中选拔出他来承包经营该企业。黄春水上任后，通过调查国内外市场，汇总各种信息，最后选定以"鞋"为项目，用借来的 50 万元资金更新设备，转产生产，以独特的款式和质量使他们厂生产的鞋成了抢手货，当年就赢利数百万元。紧接着，黄春水高薪聘请技师，派员出国考察，不断改进翻新，使印有"金底红字"的莆田鞋走出侨乡，跨出国门，行销日本、新加坡、马来西亚、美国及西欧各个国家，赢来了"鞋王"的美誉。

二是要善于寻找突破口。20 世纪 40 年代末，日本的尼西奇公司还是一个生产雨衣、防雨斗篷、游泳帽、尿垫等橡胶制品的综合性企业，只有三十多人，订货不足，经营不稳，随时都有破产的危险。有一次，他们抓住日本政府发表的人口普查资料："日本每年大约出生 250 万个婴儿"的信息，认为：如果每个婴儿用 2 条，全国一年就需 500 万条尿垫，而且这样的小商品，大企业根本不屑一顾，只要有了市场，小商品一样能成为大路货，做成大生意。于是，尼西奇公司作出专门生产尿垫的经营决策。经过几十年的努力，终于使尼西奇尿垫在日本与丰田汽车、东芝彩电、夏普音响一样有名。

三是不贪近利，放开眼光，从长计议，有艰苦创业的奋斗精神。陈嘉庚的创业生涯最早是经营罐头厂。当他敏锐地发现橡胶业有着广阔的前景时，立即不惜重金，转而投资经营起 5000 亩的橡胶田来。然而，到 20 世纪 20 年代初，由于英、日商人纷拥而至经营此业，一时间橡胶市场供过于求，许多胶厂亏损、停产，陈先生的也不例外。在不利的形势下，他通过仔细分析，认为 20 世纪是橡胶时代，眼前的生产过剩和利润的减少只是暂时的。随后继续投资 30 万元买了九个胶厂，10 万元扩充设备，10 万元扩大橡胶熟制品厂。不出所料，1922 年底橡胶业果然恢复了生机。为进一步扩大生产，他组织了橡胶托拉斯，在世界许多地方开设推销店，一直到 1925 年底，陈氏公司终于成为南洋最大的联合企业公司，陈先生也成为南

洋 1000 万华侨公认的领袖。

可见，“胜兵先胜而后求战”中的“先胜”并不是单纯、抽象的东西，它可以包括技术经济上的领先，拥有人才方面占有的优势，经营思想正确，发展决策有先见，意志坚强等方面内容，关键是要知己之强弱之处，能够努力扬长避短，筑建可靠的实力基础，找准投资市场，以求得“后战”之胜利。

这一谋略虽源于古代军事战争，却广泛再现于经济领域。我们要成功地从事政治、学习、公共等活动，同样都离不开扎实的基本功。毋需置疑，在我们的现实生活中，该谋略堪为人们成就事业的一条规则。

（6）醉翁之意不在酒

语出自宋代大文豪欧阳修的《欧阳文忠公集·醉翁亭记》。作为“醉翁”，他的心思并不是专注地集中在酒上，而是“在乎山水之间也”。因为“山水之乐，得之心而寓于酒也”。它形象而深刻地告诉我们观察、分析事物不能只停留在事物的表面现象上，不能被事物表面现象迷惑，而应该透过事物的现象看到本质，通过所运用的手段来看他的真正的目的、意图。

据报载，1992 年 10 月 15 日，上海首次拍卖七家国营集体商业企业，浙江洞庐农民企业家陈金义最终以 145.1 万元买下沿街六家店面，总面积为 112.8 平方米，轰动大上海。

对此，有人说：“如果不参加竞买，而到街面买房子，可以便宜一半。”

但是，陈金义却说了这样一句话：“这一百多万的轰动效应远远不止几百万的广告可比拟的。”真可谓是一语道破天机。由此，我们大概可知“醉翁之意”在于何处了。

在我们日常生活中稍微留意便可寻到很多的佐证，如我们经常看到大企业赞助某项文化活动，重奖体育健儿、高考状元，为某项福利事业搞义务捐款……他们固然做出了积极的贡献，但我们也应看到这背后的“广告效应”，以及其他种种的潜在效益。

我们嘴边常说“听话要听弦外之间，言外之意”，不正是“醉翁之意不在酒”的白话翻译吗？

生活中常会有这种情形：一个人如果有了块桌布，便很想有个桌子；有了个电视柜，便又想弄台电视……即由一种需要的满足，而产生了想满足其连带需要的念头。只有当他的这种连带需要也得到了满足，其内心才会达到平衡；否则，便会产生一种因事情做得不完善、不完美而形成的紧张感，以至焦虑不安，并影响人的身心健康。“鬻马赠鞍”法，即是通过“赠鞍”而使顾客产生一种不买“马”就不能消除其不适感，从而达到“鬻马”的目的。

1927 年，四川宝无通公司在川南设立了一家“美国油行”，专门经销美浮洋行的煤油。只是销路一直不好。后来经调查，公司发现不是人们不想用油，而是美浮洋油灯耗油太大，广大农村用户无力承受。于是，该公司专门到重庆定制了大批精美的省油灯，运回到川南折本贱卖。结果，由于这批灯耗油少，价格低，因而大受

欢迎，美明油行所经销的煤油也从此销路大开。

这件事例说明，只要善于激发人们的潜在需要，适时“赠鞍”以强化之，那么，企业的“马”一定会畅销不衰的。

教育策略

（1）蔡元培与“兼容并包”

容：容纳。包：包含。把有关的各方面全都收纳包括起来。汉·司马迁《史记·司马相如列传》：“必须将崇论闳议，创业垂统，为万世观，故驰骛乎兼容并包，而勤思乎参天贰地。”

1917年1月，年近半百的著名教育家蔡元培就任北京大学校长。他认为，大学是囊括大典、网罗众家的家府，应该广泛地吸收人才，容纳各种学术和思想流派，只要他们能言之有理，持之有故，就应该让他们并存，相互争辩，自由发展。于是制定了“学术自由，兼容并包”的办学方针，堪称为见解卓著的教育谋略。

在这一方针的指导下，蔡元培领导的北京大学，既有激进的民主主义者李大钊、陈独秀，也有学贯中西部却死守儒家经典的辜鸿铭；既有提倡白话文运动的胡适，也有抱着文言文不放的黄侃；既有号称“只手打例孙家店”的吴虞，也有坚持尚孙的陈汉章，还有鲁迅、刘半农、沈君默、邓叙伦、马寅初、陈坦、李四光、翁文灏、任鸿隽、丁燮林等。北大校园一时英才荟萃，百家争鸣，气象万千。

蔡元培用人不仅“兼容并包”，而且不拘一格。如他就任校长后广求人才之时，得知《新青年》的主编陈独秀就住在北京的旅馆里，他立即叫人备车赶往旅馆去会陈独秀，两人一见如故。蔡元培当即面聘陈独秀为北大文科学长（即文学院院长），并同意《新青年》搬到北大去办。陈独秀向他推荐年仅27岁但才华横溢的徐宝璜为北大教授，蔡元培满口应承。他对陈独秀说：“我主张的‘兼容并包’并不是无主张的杂凑，还是很有主义，很有分寸的。那些猥亵小说、捧角剧评和荒唐鬼怪的扶乩剑侠，还有毫无常识的丹田术数，我是一概不包的。”由此可见他的果断与卓识。

在蔡元培的领导、推动和赞助下，各种学会、社团，如哲学会、新闻研究会在北大校园如雨后春笋般出现。北大不仅学校出面办报，而且也鼓励学生办杂志。蔡元培还发起成立了进德会，以帮助学生砥砺德行，还组织了评议会、教授会，实行民主治校。他厉行改革，不仅使北京大学学风重振，声誉日隆，而且支持《新青年》杂志的出版发行，使北大成为中国新文化运动的发源地。他还在五四运动中，充当了一名尽避的“保姆”和忠实的“卫兵”。如当时在北大学生整队出发到天安门示威，蔡元培是支持的。在32名学生、1名市民被捕之后，蔡元培与各专门学校校长到总统府请愿，并到警厅以身家作保，要求释放学生。当许德珩等20名北大学生出狱，由同学们相伴同走沙滩广场时，蔡元培亲自出来迎接，勉励学生，安慰

学生，在场学生激动得热泪盈眶。他奋力疾呼："救国不忘读书，读书不忘救国。"在学生中享有崇高威信。1940 年蔡元培逝世后，毛泽东从延安发出唁电，称颂他为"学界泰斗，人世楷模"，确实当之无愧。

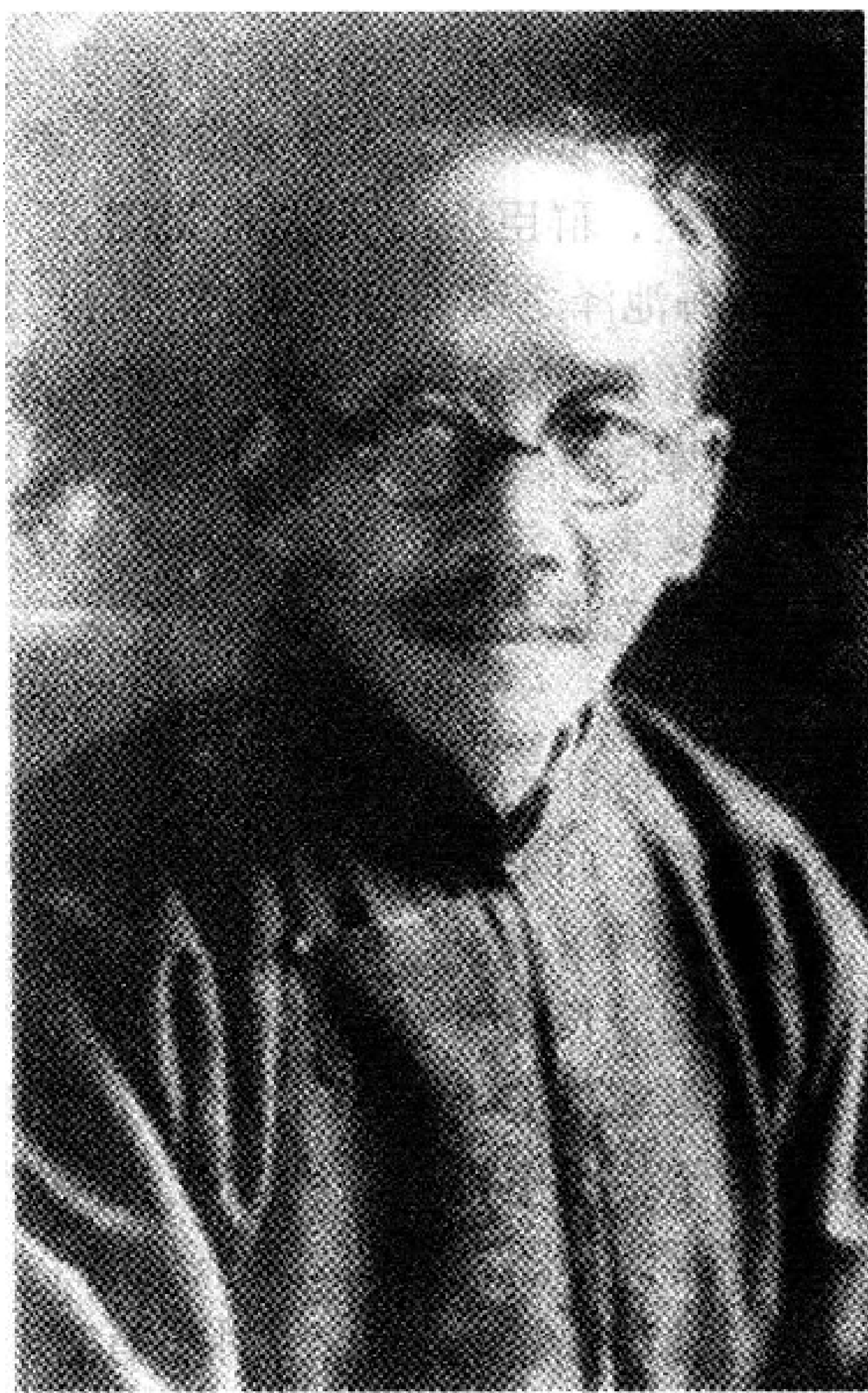
"兼容并包"除了办学方针外，在教育内容上亦可理解为"集百家之长"，有借鉴意义。有位学者谓其处世之铭语为"待人应守儒家之忠诚，治事应持法家之严明，创业酌用兵家之权变，养心可奉释家之超脱，行文当如纵横家之灵活，读书当如墨家之兼爱。"——这不也是一种"兼容并包"吗?

（2）鲁迅的教学法

道理表述得很深刻，使用的语言却浅显易懂，也作"浅入深出"。这是作为教师必须具备的教学艺术。教师不一定是天才，但教师必须有启迪天才的力量。就是说，教师不仅要"传道、授业、解惑"，还应该像一根火柴，去点燃学生追求知识的智慧之火、探索未来的信念之灯。正是从这一角度出发，"深入浅出"又被上升到谋略的高度了。

听过一代大师鲁迅讲课的人，无不留下终生难以磨灭的印象。因为先生的课妙趣横生，简练明达，引人入胜，既生动形象地传授了知识，又教育了青年如何追求真善美，如何做人，扣击着每一位听众的心弦。

鲁迅先生从不故弄玄虚，注重教学的直观性。他在讲授"西五毋席地而坐"、"武帝跪拜"时，为了让学生准确掌握古人"跪"、"拜"、"坐"的区别，分别用象形文字来表示，令人一目了然，耳目一新。



鲁迅先生还注重深入浅出，创造活泼的教学氛围，给人以美的享受。1930 年春，先生应邀去给上海中华艺术大学西洋画系的师生作讲演，他走上讲台，拿起粉笔在黑板上写下"题未定"3 个字，言明自己只是以漫淡形式和大家聊聊真与假、美与丑的关系。他从家乡绍兴谈起，说乡里人娶媳妇不要"弱不经风"、"杏脸柳腰"的"美人"，而要"腰臂圆壮"，"脸色红润"的少女，从而归纳出农民与绅士的审美标准不同，说明美也是有阶级性的。接着，他挂出两张带来的画：一幅是法国大画家米勒的《拾穗者》；一幅是英美烟草公司的广千月份牌，画面是一位时髦女郎。面对学生疑虑的目光，先生说，前者朴素，没用工笔细描，但它却深刻动人；后者尽管连美人的根根睫毛都勾画出了，但却无美可言，因为它低级庸俗。所以，"画家的作品，要唤起人们向上的情绪，这

才是好作品"。先生引导大家去思索、探讨什么是真与假、善与恶、美与丑，怎样才能创造出无愧于时代，无愧于民族的真正艺术品。短短两个多小时，使听者受益匪浅。

先生还讲求上课的艺术性，研究教育对象，注重教与学的双向交流。他在担任绍兴中学堂学监时，对摹仿欲望强烈而思想单纯的学生讲如何阅读古典作品时，打了个比方：我们到动物园看狮子老虎，总是站在栅栏外，揣测狮子老虎在深山密林中威风八面的雄姿。小说仅是揭示生活与人生的片段，必须分析研究，才可由此推知整个人生与社会，倘若要"硬充其中角色"无异于钻入栅栏，直面饿虎怒狮，结果是可想而知的。像鲁迅先生这样讲课，娓娓道来阐明道理，学生乐于接受。先生在北大讲授《红楼梦》时，曾向学生提出："你们爱不爱林黛玉？"学生反问："周先生，你爱不爱？"先生面带笑容："我嫌她哭哭啼啼……"这样，寓庄于谐，寓教于乐，效果独特。由此可见，鲁迅先生的每节课都倾注了先生的心血与智慧，都能引起听者共鸣，师生关系融洽，课堂气氛活跃，充分调动了学生学习的主动性。这难道不应引起我们每位教师的三思与借鉴吗？我们要学习先生儒雅的教态，游刃有余的驾驭课堂的能力，灵巧多变的教法，更应该学习先生不摆架子，平易近人，甘做学生知心朋友的精神风范，做一根"擦得雪亮的火柴"，燃尽自己，点燃学生心灵之火，培养出更多的合格的现代化建设人才。

(3) 朝闻道，夕死可矣

汉宣帝刘询即位不久，下了一道诏书，对汉武帝刘彻歌功颂德，说武帝文治武功，功德无量，但死后却没有建造与其功德相符的庙宇，甚感痛心。因此要群臣商议，给武帝修建一座宏大的庙宇。群臣经过讨论，同意按刘询的旨意办。

突然，群臣中有人大声说道："臣不敢苟同！"大家扭头望去，原来是少府（掌山海池泽之税，以供朝廷之用）夏侯胜。只听他朗声说道："武帝虽有平定四夷、开拓疆宇的功劳，但为此牺牲了千百万将士，耗尽了国家的钱财和百姓的力量，国库因此空虚，百姓因此贫困，流离失所，差不多有一半死于饥寒之中。再加上蝗虫灾害，赤地千里，有些地方竟发生了人吃人的现象。其损害至今尚未恢复，如此无德无恩于民，还修建什么庙宇。"

群臣说："这是天子的命令。"想用天子来压服他。

夏侯胜并不怕，说："天子的命令如有不妥，作为懂得大义的臣子，应当直言，坚持真理，而不能迎合和不分是非地顺从。"

群臣恼羞成怒，指责夏侯胜非议天子诏书，诽谤先帝，大逆不道，将其下狱。

丞相府长史黄霸，因同意夏侯胜的看法，也被关进监牢。

黄霸和夏侯胜关在一起。黄霸知道夏侯胜学问渊博，请他给自己讲解《尚书》，夏侯胜情绪很不好，说："我们都被判了死罪。快死之人，还有什么心情教，有什么心情学，学了又有什么用呢？"

黄霸却很豁达，说："孙子有言：'朝闻道，夕死可矣'，即使明天杀头，今天也要学习道理。"

夏侯胜听了，很感动，消极情绪一扫而空，当即讲解《尚书》。从此狱中天天传出他们的讲学声，好像他们不是在坐牢，而是在这里研讨学问。他们在狱中关了一年多，这种教和学一直没有停止过，后来两人均被释放。

"朝闻道，夕死可矣"是一种将追求真理及知识与生命价值等而视之的学习精神，是有志于在浩瀚学海里畅游的求知者的座右铭，也是教育工作者向学生提倡与宣传的一条人生准则。

（4）"皮格马利翁效应"

当代教育心理学中有一种"皮格马利翁效应"，亦称"罗森塔尔效应"的提法。皮格马利翁是希腊神话中的人物，皮格马利翁相传是塞浦路斯国王兼雕刻家。有一次，他雕塑了一位少女，在雕塑过程中，对这尊塑像产生了深深的爱情。后来，在他的恳求下，爱神终于把塑像变成真人，满足了他的真诚愿望。1968 年，美国教育心理学家据此在小学生中进行试验，即让教师对学生抱有"暗行的期待"，在这种期待与激励之下，受试学生的智力真的像期待的那样得到了提高。因为，热情的期待和对期待的积极反应，是调节人与人之间关系的主要因素之一。

这一"效应"的做法岂不和庞统与杨敬之有异曲同工之处吗？不仅在教育界，而且在社会生活的各个领域中，领导者与他的同事之间存在这样积极向上的人际关系，将会充分调动人们的积极性，挖掘人的潜力，激起其奋进的蓬勃朝气，取得事半功倍的效益，那将会大大超过"拔十得五"呢！

处世谋略

（1）与世无争

这是老子《道德经》中贯穿的处世哲学。原文是："以圣人如上而民不重，处前而民不害，是以天下乐推而不厌。以其不争，故天下莫能与之争。"意为圣人在百姓之上，但百姓不觉他是负担，在百姓前面，百姓不觉他有害。因为他能表示谦下，甘于落在后面，从不与人争先，因此天下没有谁能与他争雄。

类似的话还有："吾不敢为主而为客，不敢进寸而为客，不敢进寸而退尺。""天之道，不事而善胜。天之道，刺而不害。吾人之道，为而为争。"

这种哲学思想用于处世，并不是苟且偷生，而是一种以退为进的谋略。

老子主张"我无为而民白化，我好静而民自主，我无事而民自富。我无欲而民自朴"。又说"上善若水，水善利万物而不争"。不因为安于卑下，不争地位，善利万物，所以谁都喜欢它。它就像接纳众多溪流的江海一样，成为众水的统领。

老子反对锋芒毕露，争强好胜，认为"兵强则灭，木强则折、强梁看小得其死"。

老子这种与世无争的谋略思想，深刻体现了事物的内在运动规律，已为无数事实所证明，成为广泛流传的哲理名言。

李泌少小聪敏，博涉经史，精研《易象》善为之。得手长，常游于嵩、华、终南诸山间。当时他的名声很大，唐玄宗赏识他，夸他为“神童”。宰相张九龄器重李泌胆识，呼他为“不友”。唐玄宗欲授李泌固辞不受。玄宗命他与太子游，结为布衣交。太子常称其先生而不称名。

在天宝年间，李泌看到天下危机形势，赴朝廷论当世时务，但为杨国忠所忌，于是他又潜遁名山。后安史之乱发生后，太子唐肃宗即位于灵武，特地召见李泌。李泌陈述天下成败之事，甚称肃宗之意，但李泌固辞官职。李泌说：“陛下屈尊待臣，视如宾友，比宰相显贵多了。”最后被授以散官拜银青光禄大夫，使掌枢务，凡四方表奏，将相迁除，皆得参予。李泌虽不是宰相但权逾宰相。李泌劝唐肃宗俭约示人，不念宿怨，选贤任能，收揽天下之心，终于收复长安洛阳。李泌见唐廷转危为安立即要辞归山林。唐肃宗坚决不同意，说：“朕与先生同忧，应与先生同乐，奈何思去?”李泌说：“臣有五不可留，一是臣遇陛下太早，陛下任臣太重，宠臣太深，臣功太高，迹亦太奇，所以不可复留。”后来终于说服唐肃宗，李泌隐归衡山。

唐代宗时，时局艰难，藩镇割据，又特召李泌出山，命他为相，李泌一再固辞。代宗只好在宫中另筑一书院，便李泌居住，军国重事无不咨商，李泌又成了实际上的宰相。后来，时局好转后，李泌又辞归山林。

唐德宗时，又召见重用李泌。公元785年，陕虢都知兵马使达奚抱晖鸩杀节度使张劝，想以木已成舟之策，胁迫朝廷任其为节度使。唐德宗派李泌处理此事，并拟以神策军护送。李泌说：“陕城三面悬绝，攻之未可以岁月下也，臣请单骑人之。”唐德宗说：“单骑如何可人?”李泌回答说：“陕城之人，不贯逆命，此特抱晖为恶耳，若以大兵临之，彼坚壁定矣。臣今单骑抵其近郊，彼举大兵则非敌，若遣小校来杀臣，未必更为臣用也。”于是李泌单骑，晖罪，但索薄书，军中镇静如常。然后，李泌概不接见，军中镇静如常。然后，李泌召见抱晖说：“你擅杀朝使，罪应加诛，惟今天子以德怀人，我也不愿执法相绳。你且赍着币帛，虔祭前使，此后慎无人关，自择安处，潜来接取亲属，我总可以保你无虞。”抱晖亡命而去，陕州遂为朝廷所有。李泌大智大勇，单骑下陕州，平定了内乱。

后来李泌辅佐德宗发挥了重大作用。他调和重臣，使君臣不疑，天下无事，仗义救良将而不使株连无辜。主张职诸国、抗吐蕃。又清汰冗官，分隶禁军，调边境戍卒，屯田系师。与蕃贾互市，鬻缯易牛，募边人输粟，救荒济贫。其治国安邦之良策，均为唐廷采纳，李泌在适当时机辞去了相职，只任学士的散职。

李泌一生，好谈神仙，颇尚诡诞，实际这是个幌子。他危时出山辅政不争权位，安则归山养性，始终与世无争，但他历伍三朝，不是宰相胜过宰相，任凭风云变幻他终能发挥济世安民的巨大作用，这个传奇人物实际上是个生逢乱世的高明的智者。

(2) 小不忍则乱大谋

忍，容忍，让步。大谋，全局策略。指不能容忍细小枝节，就会打乱全局策略。比喻做事情，必须顾全大体，不可因小失大。语出《论语·卫灵公》：“巧合

乱德，小不忍则乱大谋。”

韩信年少时家里穷得连饭都吃不上，只好经常去朋友家寄食。一次，他接连在一个当亭长的朋友家中白吃了几个月。一天，亭长的老婆趁韩信没来，就让全家人早早地吃完了饭，韩信来了想吃饭，连剩饭也没有了。他就这样被朋友无情地踢开了。由于韩信喜欢带兵布阵之事，因此经常佩剑，当他经过淮阴市场时，一无赖公然挑衅说：“你经常带剑以示勇，若有胆量就杀了我，若胆小就从我胯下穿出去。”韩信想了想，甘受这胯下之辱，从那无赖的裤裆之下穿出去。后来，韩信辅佐刘邦平定天下，以功封为楚王。他衣锦还乡之后，送亭长一百个大钱，责其对朋友不能善始善终，召使自己受胯下之辱者为楚中尉，并告诉其部下：“杀之无名，故忍而就于此。”这充分说明，韩信把“忍”作为砥砺自己奋发自强，从而实现个人远大理想的手段。而在成功之后，仍然以容忍的精神对待别人，包括侮辱过自己的人。古人云：宽则得众。这正是“韩信将兵，多多益善”的一个重要原因吧。

“小不忍则乱大谋”。善于忍耐，委曲求全，有时是很必要的。三国时猛将张飞，他在入川途中俘虏川将严颜之后，严颜威武不屈，愤怒地斥责他，并决心做“断头将军”。这时候张飞忍耐了，他钦佩严颜的勇气，不仅释放了严颜，还把他当作宾客对待。严颜因此归降，使张飞此后进军非常顺利，直抵成都城下与诸葛亮会师。但是后来，在关羽败亡之后，张飞为了替关羽报仇，却强令部下末将范疆、张达在十日内完成几万套白衣白甲，挂孝出众。当二人要求守则限时，张飞又不分青红皂白把他们鞭打得咯血，终于为二将刺杀，死得不明不白。这又是“小不忍则乱大谋”的典型例证。

古人说：“仁不轻绝，智不轻怨。”在处世交往中，发生一些矛盾在所难免，只要不是原则问题，我们提倡“小不忍则乱大谋”，于人于己都非常有益。

（3）以奇扬名

陈子昂刚到京都长安时，还不为人们所知。有一天，有个卖胡琴的人要价1000贯，那些豪绅贵族们争相传看，却没人能够辨别胡琴的优劣。这时，陈子昂突然走上前去，对卖琴人说：“跟我到家里去取1000贯钱，这琴我买了。”众人吃惊地问他为什么用这么高价买这把胡琴，陈子昂说：“我善于弹这种乐器。”大家说：“能听听您的弹奏吗？”陈子昂说：“请大家明天到宣阳里来，我弹给你们听听。”第二天，大家如期前往，此时，陈子昂已准备好酒菜，胡琴摆在桌前。吃完饭后，陈子昂捧着琴说：“我叫陈子昂，四川人，有文章100卷，千里迢迢来到京城，竟还不为人所知。这把胡琴不过是一般的东工所制作的，我怎能对它有兴趣呢？”说完，举起琴来，摔地而碎。然后，把自己的文章一一赠给在座的诸位。这样，一天之内，陈子昂的名声就传遍整个京城。

奇是古代军事学上常用术语。奇和正相配合。正是一般正常的，奇是指特殊的，变化灵通的。兵以正合，以奇制胜。逆着一般正常的原则、一般正常的定理，给人们一个出奇不意，无论是求爱或是求名，常能大获全胜，以文章扬名，是文人的常情常理；但为了扬名而借助于高价购琴、诱人听琴、当众摔琴的方式，却是奇

人奇想，不落俗套，别开生面。常情常理，使人们耳目一新，自然强烈。不过，话又说回来，妙计奇想，当要因时因地制宜。唐代人重视才能，即使是你只有一种小小的别具一格的技艺，大家也会赞叹不已。因此，陈子昂借助胡琴的高价卖其后，果然以出奇的计策达到了自己的目的，若是说到了明处，不但文章没有人读，就是想去听演奏胡琴的人恐怕也是寥寥无几的，下面我们再来看一个类似的故事。

英国当代小说家毛姆成名前，生活十分困难，为了推销他的小说，便想出了一个奇妙的计策：他花钱在各大报纸上刊登了一则内容相同而又引人注目的征婚启事。那上面说："本人喜欢音乐和运动，是个年轻而又有教养的百万富翁，希望能找一个与毛姆小说中的女主角完全一样的女性结婚。"这则征婚启事刊登后，毛姆的小说立即成为英国年轻读者的抢手货，因为，不少女性为了同这位百万富翁结婚，都急于想知道毛姆小说中的女主角是个什么样的人物，以便与之对照比较。她们争先恐后地去买毛姆的小说，而男性读者则惟恐自己的女友去应征，也不得不买一本他的小说，以便于了解女友的心理活动。几天之后，全伦敦的各家书店就再也买不到毛姆的小说了。

毛姆为了推销小说而刊登征婚启事的计策，也是奇人奇想。他略施小计，天下读者尽人其彀中矣！

(4) 闻"骂"则喜

孟子曾经称赞过"子路闻过则喜，禹闻善合则拜"。把他们说成是正确对待批评的典范。但是，还有人闻"骂"则喜，简直就更进一步了。

三国时期的曹操在迎战袁绍之前病倒了。病中，他看到陈琳为袁绍所写骂自己的檄文，对那些辱及祖宗的话，他没有怒发冲冠。相反，由于文章论据充分，分析精辟，文词潇洒，他越看越高兴，连声称赞写得好。后来，他击败袁绍，陈琳也当了俘虏，他不计前嫌，惟才是用，对陈琳委以重任。

清代号称诗、书、画三绝的郑板桥公开声明："隔靴搔痒赞何益，入木三分骂亦稍。"意思是：对我的赞扬，如果说不到点子上，那有什么用？骂我的文章，只要骂到要害处，那也是很好的。他每每看到有批评他的文章，听到有批评他的话语，都爱不释手，百听不厌。

现代文学家郭沫若，鲁迅先生生前对他"曾用笔墨相讥"多年。鲁迅逝世后，郭沫若并未办"公已无言"，即可"鞭尸"，而是坚定地捍卫鲁迅，捍卫鲁迅精神，从 1936－1940 年，郭沫若写了（民族的杰作、惜鞭尸者）等等，纪念鲁迅。郭沫若说："鲁迅生前骂了我一辈子，鲁迅死后我都要恭维他一辈子。"其言辞真诚，感人至深，其胸怀广阔，令人崇敬。

当然，以上所举闻"骂"则喜都是有原则的。曹操作为政治家，他要团结更多的人才，郑板桥作为文艺家，他要使自己的诗文、书画精益求精，郭沫若作为革命家、文学家，他与鲁迅是殊途同归的战友。这些便是他们的原则。而他们对批评采取了正确的态度，这便能更加准确地评价自己，不断吸取别人的长处，客观地观察和认识事物，从而在事业上取得更大的成就。

（5）模棱两可

出自《旧唐书·苏味道传》，苏味道曾经对别人说他的从政经验："处事不欲决断明白，若有错误，必贻咎谴，但模棱以持两端可矣。"当时人们叫他"苏模棱"。意为处事没有明确态度或主张。

对一些复杂问题，暂不表态，含糊其辞即模棱两可也是一种策略，而且经常用于对付棘手问题的策略。混沌初始，前程未卜，只好模棱两可以待其明。

15 世纪 30 年代，蒙丁瓦剌部势力强大起来。1449 年，瓦剌部首领也先选率大军攻明。明英宗在专权太监王振挟持下亲征。明廷腐败，连吃败仗。50 万大军被数万瓦剌军打得溃不成军。明英宗逃至土木堡，被包围俘虏，王振死于乱军之中。

明英宗被俘后，也先视为奇货可居，用车载着他的妹妹，要将其妹嫁给英宗。英宗不想当蒙古人的女婿，但又怕违犯也先之意招致大祸。就横棱两可地回答说："我是中原皇帝，要娶你的妹妹不能随便结婚，必须回中原再礼聘不迟！"也先觉得有理，只得暂时作罢。

算命先生也惯用模棱两可的手法来迷惑群众。传说有 3 个学子进京赶考，途中住一道观。他们听说观中有老道能掐会算，于是诚心求卜，请老道为他们预卜赶考。老道微微一笑，胸有成竹地向他们面前伸出一个指头。学子们问："这意思，我们 3 人能考中一人了！"老道并不回答，只是说："天机不可泄露，事情不必讲透！"后来，3 位学子中只有一人未考中，他们聚在一起说："看来，这老道是个骗人的家伙！"于是，他们在归途中仍然返回往过的道观，找到了老道要羞辱他一番，结果老道一听他们所说，便哈哈大笑说："尔等无知，反怨贫道，我这一个指头乃是一个落榜之意，请问谁否？贫道何曾有错？"说得 3 位学子哑口无言。其实，老道一指头的含义可谓模棱两可，怎样解释都说得通。可意为一人考不中，两人考中。可意为 3 人一齐考中，也可意为 3 人一齐考不中。无论怎样的结果，最后他都能自圆其说。

横棱两可这条谋略，从认识论的角度来看，当事物发展呈模糊状态时，即局势纷乱时，人们不可能清楚地作出判断。因此，最好承认现实，以模棱两可的语言和态度对待之是适宜的，因为过早的结论，轻率的处理往往适得其反。

女 人 篇

第一章 新生活新方式女人应具有的品质

充满自信

在人的诸多优良品质中，“自信”应列于前位，因为考察一个人的品质、修养程度，大多都要看他们的“自信心”的强弱。在这个社会里，你要生存下去，自信非常重要，你如果不自信那也就没法活了。

自信是一面充满魅力的旗帜，它会把好运招致旗下。在充满自信的人身边，总会聚集着一批受其感染的人，与他一道，共同开拓基业。

自信让你神采飞扬，令普通的装束平添韵味；自信给你不凡气质，使出色的你更加光彩夺目；让我们把自信和衣服同时穿上，度过神采奕奕的一天！

自信源自肯定。生活中没有完美的人，我们只是在不断追求完美，所以，不要再为腰围、青春痘或是单眼皮而伤脑筋了，整体形象比任何局部都重要。经过这么多年的探索，应该相信自己已拥有协调的整体形象，我们要做的只是锦上添花。

自信是一种精神状态，它使人的内心饱满丰盈，外表光彩逼人。正所谓水因怀珠而媚，山因蕴玉而辉，女人因自信而美。自信的女人从容大度，舒卷自如，双目中投射出安祥坚定的光芒。对于那些事业有成的女科学家、女企业家、女作家……以及在舞台银幕上耀眼的女明星们来说，自信使她们更美丽、更健康，也更加出色。而街市上那些青春勃发、魅力四射的少女们，则用她们骄人的自信为城市增添了一道道亮丽的风景。

发现自己的闪光点。每个人都有过人之处，在仪表上千万别“以己之短度人之长”，只要扬长避短就能塑造美好形象。闪光点可以是优雅的气质、“来电”的目光，可以是高挑的个头、匀称的身材，可以是漂亮的皮肤、大大的眼睛、性感的嘴唇、小巧的鼻子……，如果你认为自己从上到下一无是处，有问题的一定不是创造你的上帝而是你自己。

相信自己，坦然面对注视。如果出门前已照过镜子没有问题，那么路人对你的注视是因你外表吸引而起，并非你的形象出现问题，得到的注视越多，证明你美丽

指数越高。坦然面对注视非常重要，这是起码的自信。

在这个处处充满竞争的社会，那种自怨自艾、柔弱无助的女人已日渐失去市场。男人不再是女人的主宰，女人也早已不是男人的附庸。“男人追求的极致是成功，女人追求的极致是幸福”的名言也日渐黯然失色。女人学会自我拯救和自我完善永远是最重要的，渴盼男人赐予你幸福永远是被动而不安全的。有一位年轻的女记者在跻身于记者行列之前，只不过是一个极其普通的农家女青年，她高考落榜后，不甘消沉，勤奋苦学，来到一家大报社毛遂自荐要当一名记者，不要一分钱工资，靠写稿维持生计。几年下来，她成了一位颇有名气的记者。男人就欣赏这种乐观自信的女人。这个世界上自强自立的女人多了，男人背负的精神压力就相对减少。而且，一个男人能与一个不仅只满足衣食之安的女人共度人生，生活永远不会陈旧，人生也不会走向退化。

有的女人以为成功女性总是像男人一样的强人之类，因此，她们并不喜欢，于是宁可做个小“女人”，也不求成功。这种错觉妨碍了她们的上进。

阻碍女性在社会上成功的，往往是存在于女性心理上的障碍。

女人不必做“强人”，但一定要做“强者”！

心理学认为，自卑是一种过多地自我否定而产生的自惭形秽的情绪体验。其主要表现为对自己的能力、学识、品质和容貌、体形等自身因素评价过低；心理承受能力脆弱，经不起较强的刺激；谨小慎微，多愁善感，常产生猜疑心理；行为畏缩、瞻前顾后等。

自卑感的产生，往往并非认识上的不同，而是感觉上的差异。其根源就是人们不喜欢用现实的标准或尺度来衡量自己，而相信或假定自己应该达到某种标准或尺度。如“我应该如此这般”、“我应该像某人一样”等。这种追求大多脱离实际，只会滋生更多的烦恼和自卑，使自己更加抑郁和自责。自卑是女人的大敌。自古以来，多少人为自卑而深深苦恼，多少人为寻找克服自卑的方法而苦苦寻觅。

林语堂说：“在生活中有这么多令人喜爱、欣赏的事物，要是一个人还不感到快乐、满足，真可说是一种忘恩的行为了。”许多人都希望成为一位有信心的人，那么你可以试问：你平日最专心的事情是哪一件？当你知道你的专心在哪里！你的信心就在哪里！建立信心的方法与建立专心的路径相同。

一位老者，告诉一位女孩如何可以在生活的困境中突破重围：“你闭上眼睛，想像自己可以飞翔，并且看到自己降落在自己的梦想之地。”女孩果然乖巧地闭上眼睛，并飞翔起来，找到自己的影子。这是一部影片，却让人反省再三。岁月使人成长，却让人不敢梦想，生理的新陈代谢缓慢，让想像力也迟钝了。一个人的眼界，是会影响一个人的梦想。打开你的视野，好高骛远有时并没有什么不好，只要你脑袋里有着白日梦，手里也要殷勤务实地做，一切都可以成真。

下面这些途径和方法颇具操作性，有助于我们摆脱自卑，走向自信。

1. 用补偿心理超越自卑

补偿心理是一种心理适应机制，个体在适应社会的过程中总有一些偏差，为求

得到补偿。从心理学上看，这种补偿，其实就是一种“移位”，即为克服自己生理上的缺陷或心理上的自卑，而发展自己其他方面的长处、优势，赶上或超过他人的一种心理适应机制。正是这一心理机制的作用，自卑感就成了许多成功人士成功的动力，成了他们超越自我的“涡轮增压”，而“生理缺陷”愈大的人，他们的自卑感也愈强，寻求补偿的愿望就愈大，成就大业的本钱就愈多。

解放黑奴的美国总统林肯，不仅是私生子，出生微贱，且面貌丑陋，言谈举止缺乏风度，他对自己的这些缺陷十分敏感。为了补偿这些缺陷，他力求从教育方面来汲取力量，拼命自修以克服早期的知识贫乏和孤陋寡闻。他在烛光、灯光、月光前读书，尽管眼眶越陷越深，但知识的营养却对自身的缺陷作了全面补偿。他最终摆脱了自卑，并成为有杰出贡献的美国总统。贝多芬从小听觉有缺陷，耳朵全聋后还克服困难写出了壮丽的《第九交响曲》，他的名言——“人啊，你当自助!”成为许多自强不息者的座右铭。

在补偿心理的作用下，自卑感具有使人前进的反弹力。由于自卑，人们会清楚甚至过分地意识到自己的不足，这就促使其努力学习别人的长处，弥补自己的不足，从而使其性格受到磨砺，而坚强的性格正是获取成功的心理基础。

2. 用实际行动建立自信

征服畏惧，战胜自卑，不能夸夸其谈，止于幻想，而必须付诸实践，见于行动。建立自信最快、最有效的方法，就是去做自己害怕的事，直到获得成功。具体方法如下：

(1) 突出自己，挑前面的位子坐

在各种形式的聚会中，在各种类型的课堂上，后面的座位总是先被人坐满，大部分占据后排座位的人，都希望自己不会“太显眼”。而他们怕受人注目的原因就是缺乏信心。

坐在前面能建立信心。因为敢为人先，敢上人前，敢于将自己置于众目睽睽之下，就必须有足够的勇气和胆量。久之，这种行为就成了习惯，自卑也就在潜移默化中变为自信。另外，坐在显眼的位置，就会放大自己在领导视野中的比例，增强反复出现的频率，起到强化自己的作用。把这当作一个规则试试看，从现在开始就尽量往前坐。虽然坐前面会比较显眼，但要记住，有关成功的一切都是显眼的。

(2) 睁大眼睛，正视别人

眼睛是心灵的窗口，一个人的眼神可以折射出性格，透露出情感，传递出微妙的信息。不敢正视别人，意味着自卑、胆怯、恐惧；躲避别人的眼神，则折射出阴暗、不坦荡心态。正视别人等于告诉对方：“我是诚实的，光明正大的；我非常尊重你，喜欢你。”因此，正视别人，是积极心态的反映，是自信的象征，更是个人格调的展示。

(3) 昂首挺胸，快步行走

许多心理学家认为，人们行走的姿势、步伐与其心理状态有一定关系。懒散的姿势、缓慢的步伐是情绪低落的表现，是对自己、对工作以及对别人不愉快感受的

反映。倘若仔细观察就会发现，身体的动作是心灵活动的结果。那些遭受打击、被排斥的人，走路都拖拖拉拉，缺乏自信。反过来，通过改变行走的姿势与速度，有助于心境的调整。要表现出超凡的信心，走起路来应比一般人快。将走路速度加快，就仿佛告诉整个世界："我要到一个重要的地方，去做很重要的事情。"步伐轻快敏捷，身姿昂首挺胸，会给人带来明朗的心境，会使自卑逃遁，自信滋生。

（4）练习当众发言

面对大庭广众讲话，需要巨大的勇气和胆量，这是培养和锻炼自信的重要途径。在我们周围，有很多思路敏锐、天资颇高的男人和女人，却无法发挥他们的长处参与讨论。并不是他们不想参与，而是缺乏信心。

在公众场合，沉默寡言的人都认为："我的意见可能没有价值，如果说出来，别人可能会觉得很愚蠢，我最好什么也别说，而且，其他人可能都比我懂得多，我并不想让他们知道我是这么无知。"这些人常常会对自己许下渺茫的诺言："等下一次再发言。"可是他们很清楚自己是无法实现这个诺言的。每次的沉默寡言，都是又中了一次缺乏信心的毒素，他会愈来愈丧失自信。

从积极的角度来看，如果尽量发言，就会增加信心。不论是参加什么性质的会议，每次都要主动发言。有许多原本木讷或有口吃的人，都是通过练习当众讲话而变得自信起来的，如肖伯纳、田中角荣、德谟斯梯尼等。

（5）学会微笑

大部分人都知道笑能给人自信，它是医治信心不足的良药。但是仍有许多人不相信这一套，因为在他们恐惧时，从不试着笑一下。

真正的笑不但能治愈自己的不良情绪，还能马上化解别人的敌对情绪。如果你真诚地向一个人展颜微笑，他就会对你产生好感，这种好感足以使你充满自信。正如一首诗所说："微笑是疲倦者的休息，沮丧者的白天，悲伤者的阳光，大自然的最佳营养。"

宠爱自己

爱自己，才能爱别人。越来越多的现代妇女开始用各种方式来宠爱自己。有人说"宠爱自己"是现今新女性最流行的口号，最时髦的举止。宠爱自己的真正用意，应该是爱自己，也就是自爱。真正的自爱，是建筑在坦白地正视自己真正的感受上的，这不仅需要勇气，更要绝对的诚实。新女性会时时倾听自己的内心，诚实地面对真实的感受和欲念，选择自己想要的，不曲意承欢，不委屈求全，不刻意讨好别人而压抑自己。她们认为只有用这样的态度爱自己，才能真正了解爱的意义，而且有能力去爱一个男人，保证双方在"爱"中不受伤害。

爱自己的理由：

——努力让自己吃好、睡好、工作好、身体好、心情好，只有这样才会更可爱，只有一个可爱的人、爱自己的人才会有人爱。应相信一个不会好好爱护自己的

人是不可爱的，哪怕有人爱你，他也会很辛苦的，因为你有太多的地方让对方担忧了，这对那个爱你的人也是很不公平的。

——自信，就是相信自己。在这个社会里，你要生存下去，自信非常重要，你如果不自信那也就没法活了。“我爱自己是因为我自信，同时是爱自己也让我更自信。”

——爱自己是一种责任，就像爱你的家人和朋友一样。不爱自己的人就是不负责任，而且不仅是对自己不负责，也是对社会不负责。我们只有一直小心翼翼地保护自己内心的纯净，才能抵抗太多的诱惑和堕落。

——爱自己是自然而然的事，就像你要吃饭睡觉一样，从小就特别爱自己，比如不让其他的小朋友欺负自己，考试不能比别人差。长大了之后，爱自己的表现有所不同了，是关联性的，比如我不能穿不起名牌，所以我干活就不能不努力等等。

——爱自己的理由简直太多，我想找出一个不爱自己的理由，但是找不到。不爱自己的人只有一个原因，那就是你这个人已经丧失了爱的能力，但这对于我来说是永远不可能的事。

在面对自己之前，必须要先了解自己、爱自己，不管别人怎么看你，务必，你是惟一的，你是一个有价值、值得爱的人。

爱自己并不表示自怜或放纵。而是接受自己，包括自己的缺点，鼓励自己，并时时激励自己将深藏的潜力开发出来。不去试，怎么知道自己行不行？

爱自己的第一个实践是：认真过好每一天。

爱自己的第二个实践是：全力以赴地做每一件事。

我们常常会将宠爱自己解释为“自我放纵”，但这不叫爱自己，而是恨自己。错误的自纵，实际上等于自恨、自我窒息。譬如暴饮暴食、烟酒过度、生活习惯不规律、完全不运动、不吸收新知识、懒惰……这些行为都是在虐待自己的身体，伤害自己，这样的放纵，绝不是宠爱自己，而是害自己，跟自己过不去，更是对自己的不尊重。

真爱应当是健康的，给人自由、愉悦的感觉的，也惟有在自由的气氛下，爱才得以滋长。对别人如此，爱自己也一样。要爱自己爱得正确健康，首先要让自己自由，时时倾听自己和内在的自我对话，诚实地面对内心深处的各种欲念，这样，当我们置身各种人、事物中，才不受约束，才能完全保持平衡。当我们能用这样的态度爱自己，就能真正了解爱的意义，而且有能力去爱其他人。

宠爱自己的方法很多，不一定靠物质来满足；深入探索自己内心世界、关心心灵渴望、保持成长，或许是更好的方式呢，值得一试。

高贵气质

高贵这两个字，容易使人联想起17、18世纪的英国上流社会那些穿着华丽、仪态万方的贵夫人们。那种奢华与富丽堂皇的日子，使这些高贵的女人们在炫耀穿

着、打扮的经验同时，言谈中也有意流露着对文学的造诣和对事物的认识和见解。女人的高贵并非指的是一定要出身豪门或者本身所处的地位如何显赫，这里的高贵是指心态上的高贵。男人最反感放荡轻浮、心态猥琐的女人。生活中男人可以是女人的护花使者，但女人本身要给男人提供一种信心——这种信心就是让男人放心，而且乐意为你托付爱。小仲马的《茶花女》中的主子爱上女仆，只因为身为女仆的那个女人气质高贵而又有十足的女人味。这种女人往往会给男人生活信心和勇气，因为她们生命里潜存着一种净化男人心灵、激励男人斗志的人性魅力。现代女性要做到不媚俗、不盲从、不虚华，自然少不了要有这种让男人倍加欣赏的高贵气质。

有位中年女性发现丈夫对自己越来越不感兴趣，常常寻找一些借口出去应酬。回到家里还有意无意地大谈他公司的女助手如何如何……

对着镜子她痛惜自己青春已逝；于是，她决定到举世闻名的美容院去作一次美容手术，让金钱帮助自己恢复逝去的魅力。著名专家凭借高超的技艺，的确为她恢复了昔日的光彩。她欣喜若狂地欢呼现代科技的杰作，并高傲地在人前晃来晃去，以显示她那风情万种的婀娜多姿。

丈夫终于回家来了，她柔姿绰绰地迎了上去，本想用昔日的热吻去唤醒他对往昔的回忆，然后再展示一下自己的姿容，给他一个意外惊喜。哼！看你还对我感不感兴趣。可是，他万万没有想到的是，丈夫好像没有看到她似地，一边脱外衣一边滔滔不绝地大谈，他的女助手是如何的富有感染力，竟在今天的商业谈判中影响了客户的情绪，使一项本来很棘手的生意变得轻而易举。

这个女助手一定是一个很性感、很年轻、很迷人的狐狸精。否则怎么会让自己丈夫这般着迷。于是她决心见一见这个女人，见识一下她到底"魅"在哪里。一次她得知丈夫要和女助手一起去参加一个商业沙龙，她执意要跟随丈夫一起去，无何奈何的丈夫只好带她一起去。一路上她尽情地想像和描绘这位女助手的容貌和身材的曲线，以符合她认为的性感的美丽。

可是，相见之下，却使她大吃一惊。那位女助手既不年轻，也不美貌，更无法和性感的自己划上等号。但是，勿容置疑的是：所有接近这个女助手的人都毫无例外地受到强烈地吸引和感染。甚至连嫉恨在心的自己也无法抗拒她性格的魅力。她在事业上富有创造的进取，新颖独特的创意，巧于周旋的干练，自信乐观的感染力，渊博的学识，诙谐幽默的话语，既显得亲切温文有礼，又挥之自如潇洒得体……所有这些，透过她逝去的容颜闪烁着生命的内在光芒——而这，是任何一位技艺高超的美容师所无法创造的。妻子终于悟出了一个真谛：

"谁也无法抗拒岁月的印痕，青春和美貌的魅力不会永存，只有她丰富的文化内涵和阅历所赋予她的气质的魂魄，才是无以伦比的恒久魅力，她随时间的叠加而与日俱增。青春的美貌漂亮一时，潇洒气质的美丽一世。"

美丽是一个火焰一样的词汇，热烈诱人，所以天底下所有妇女纷纷作灯蛾扑火状。

美其实是与爱情一样难以企及的境界。我们每天在梳妆台上堆满形状各异的瓶

瓶罐罐，服用各种据说有神奇力量的物质，我们作出如此的努力，但可能做到的其实仅仅是达到漂亮。漂亮与美丽当然有天壤之别，漂亮固然悦人，美丽却是令人怦然心动；漂亮是物质人的景观，美丽却要靠一股无形之精气由内而外熏染出来。

所以美丽需要长年累月的培植。相由心生，我们的容颜和气质最终是靠内心滋养的。俗话说，30 岁前的相貌是天生的，30 岁后的相貌靠后天培养。你所经历的一切，将一点点地写在你的脸上，每天美丽一点点，你为自己做的便是不断的滋润，而不是消耗和透支。青春已逝，但美丽可以永存。

记得几年前，在香港播出的电视新闻中闪过几个镜头，是一位跨世纪美人的百岁寿辰。在红玫瑰和青春美少女们簇拥着的这位百岁高龄的著名女性，一举手一投足，还有那雍容的笑、睿智的眼神，依然散发出无可置疑的慑人的美。就这么几个镜头，让我唏嘘至今。但在更早些年头，上美学课，写有关美丑的论文，就举过一个例证，是罗丹雕塑“老妓”，因为那尊丑陋的形体令人过目不忘。妓女肯定曾经年轻过、漂亮过，历经风尘，最后形销骨立，面目全非，连记忆可能都充满苦痛、阴暗和厌恶。

智慧其实是美丽不可缺少的养分，所以有秀外慧中这样的成语。女人拥有真正的智慧就使她与市井中弄堂间的小聪明小技俩有质的区别。智慧是与人的感悟力相关的。大至人生命运，小至日常生活，悟性使你面对大小问题懂得分寸，能够有明智的抉择。智慧固然有很大程度上取决于一个人的 IQ 值，却绝不是天生的，学识、阅历并善于吸取经验教训会使一个人迅速成长起来。智慧就这么样一点点从内心雕琢一个人，塑造一个人。智慧使女人能真正把握好自己，并获得从容自信，最后你的周身散透出超然的气质，这使你从人群中脱颖而出，这时候，你已经很接近美丽了。

但一个女人的美丽，却不是智慧可以涵盖的。智慧的女人知道善待自己。我们的肌肤，我们的容颜从母体中脱胎于人世间，然后我们学会走路，就是要靠双脚去走完自己人生旅程的。爱惜自己就是爱惜我们在这世上每一天的生活，我们正是在襁褓中学习自爱培养起爱心的。爱其实就是一种能力，它是最富有生命力的美。我相信，善待自己与善待他人一样重要，自爱的人才可能真正去爱别人。

王小波说：“智慧本身就是好的。有一天我们都会死去，追求智慧的道路还会有人在走着。死掉以后的事我看不到，但在我活着的时候，想到这件事，心里就很高兴。”

应该说，女子是智慧的始祖。在《圣经》里，是女子受了蛇的引诱偷吃了智慧果的。而后各种技能、各种思想、各种情感，皆从智慧果里孕育而出。没有蛇，没有容易受诱惑的女子，就没有“智慧”。

公平地说，男女智力是平等的，学习机会也平等，所以他们具备的智慧差不多。之所以有女不如男的假象，是因为智慧的应用领域不同。男子的智慧更多地体现在运筹帷幄、济世安邦上，女子的智慧更多地体现在宰鱼剥蒜、杀价购物上。试问：一堆绿豆，如何区分其公母？女子往往可以出示“水漂，筛选”等多种解决方

案供选择，男子则惟有目瞪口呆。

智慧的女子是温柔的。

智慧的女子是美丽的。

智慧的女子是高贵的。

充满智慧的女人犹如一杯醇厚的佳酿，外表深不可测，喝一口下去，滋味却在喉头燃烧，叫人禁不住再三玩味。

创造时尚

时尚是一种很玄的东西。

时尚是那种随时在你身边，你又无力抓住的东西，比如风。时尚不听你的，也不听他和我的，时尚自由自在无拘无束。如同你黄昏散步呼吸到的袭人花香，如同你清晨登山捡拾到的飘渺情歌。怎么样？很玄吧？时尚让你会心，让你会意，却无法追逐，无法制造。但是，时尚又会告诉你，她并非遥不可及。随心就好，随意就好。时尚的本质，还是生活。不要刻意领先时尚，时尚为你的心情而生。

时尚是一种很有魅力的东西。

时尚的确很玄妙，但并非遥不可及。聪明人是不会去领先时尚的，他们大多会去把握并创造时尚。时尚的魅力如你所说，但它的缔造者是我们大家。

时尚是一种很模糊的东西。

没有人能够真正说清什么是时尚，变幻莫测正是她的脾气。不过，19 世纪末的时尚倒是猛刮了一阵复古风，从 20 世经 60 年代的披头士到 70 年代的牛仔，都拥挤地出现在世纪末的 T 型台上。不知道那些设计师们是怎么想的，好像过了 20 世纪就没的可抄一样。看过 21 世纪的第一个春夏流行发布，色彩斑斓与朴素风格相映成趣，就好像两种截然不同的心态——尽情享受与回归自然，各自找到了归宿。两者共荣共存，体现出一种世纪大同的包容与大气。时尚这东西确实模糊，尤其是在 21 世纪的今天。看看我们周围，复古的民族情结，欧式的田园风格，象征未来的前卫服饰，确有些让人目不暇接。事实上，时尚已经向多元化发展，不同品位不同个性的人都可以拥有自己的时尚，不再是跟着一个潮流走，只要能把握自己，就一定能拥有时尚。

许多女人被流行时尚所“拘”有三个心理原因，其一，女人具有一种迅速地“扑向”新东西的好奇心；其二，女人都想走在流行的尖端，领先其他的同性，喜欢对他人夸耀，也就是说，具有一种显示欲；其三，如果跟不上潮流的话，她就会感到羞耻，具有一种不想居于人后的“失落感”。

乱花迷眼的时尚流行经过多年来花开花落之后，已越来越走向成熟，这种成熟的标志就是越来越多的女人开始不再与时尚盲目地“同流合污”，而是对时尚进行个性化的选择。女人对时尚流行总是表示出鱼翔水底般天然的亲近，女人，特别是

都市人中的女人，她们始终生活在时尚的前沿。

还有什么比流行时尚里的东南西北大一统让人不能忍受？这种工业流水线上生产出的流行硬把千千万万鲜活生动的女人克隆复制成洋娃娃。在这里，时尚犹如一把尺子，最能丈量出女人靠近美的距离。人的身材之外，心灵、精神等更显得重要，它是一个人的质量，将它转化到衣食住行方面，那必然会带来令人耳目一新的感觉，展现个人生活最真实最纯朴自然的一面：最真实的笑脸，最放松的姿态，最亲切自然的着装。这个自己最认可的优美，面对的也是自己的眼光，自己穿给自己看，只为自己的快乐、喜悦和满足，还有什么流行比这更令人陶醉？其实，穿着打扮如同做人、如同处世，讲究的正是不经意之间的流露与收获。

时装包裹之下的身体及心灵里涌动的激情，这三者之间到底有着一种怎样的联接？肉体有胖瘦之分，心灵有俗雅之别，那么这千差万别的灵肉怎么可以纳入同一种流行模式？

流行不一定适合你。服装、化妆品都有流行色，想赶时髦，就须穿跟得上潮流的流行色服装。但是，所有鼓动你买流行服装和化妆品的说法都出自服装设计部门和化妆公司，而不一定是依据你的需要。

最典型的例子是：1992 年动物图案特别流行。咖啡色的豹皮图案穿在西方人身上很好看，而亚洲人穿就很难看，因为咖啡色使黄皮肤看上去更黄，黄种人穿着，远看上去毫无生气。

靳羽西认为，“传统的一定要坚持。”确确实实存在一套“传统”的颜色，是你我都了解、都能掌握的，只要稍加变化，适当搭配，就会适合我们一年四季的需要。服饰如此，美容化妆亦如此。那些流行潮流往往都是荒诞的，只有坚持己见，才能让自己的生活简单、明快，才能保持住个性。

颜色即光。羽西的扮靓心得是选好颜色。她认为，在买衣服、化妆品时，最重要的就是颜色的选择和搭配，颜色第一，其次才是样式、潮流等因素。

你在生活的河流中游泳，哭过、笑过，生活属于你自己，美丽也属于你自己，你就是你啊，茫茫人海中你只有你一个，难道在世界上还有谁能分享你的寂寞和美丽。说到底，这是一种个性的领悟，一个人对时尚感觉达到这个层次，该是最高的境界。

21 世纪，对于每个人来说都充满着想像，充满着精彩的诱惑。1000 多年前，西汉的王莽曾披上鸟的羽翼，从高处往下跳，2000 年的世纪末，一个 8 岁的男孩同样渴望着穿上羽翼霓衫展翅飞翔，而随着服装功能性的日趋显著，谁能说这仅仅只是个梦？

时尚减法设计的原则，有可能使服装很快缩减成一块原始的遮羞布，会不会也减去了女人的胸部，让男女更趋于平等？想知道的答案真是太多了。

展示性感

谈到女人的性感，人们马上会想到三围，但真正的性感并不局限于女人的外表，而是一种发自内心的活力。这种活力是一种感觉，让男人产生遐思和幻想。比如，向男人暗送秋波，它不在于女人的眼睛大与小，是单眼皮还是双眼皮，只在于它是否能把女人的心里活力充分地表达出来。女人的嘴、头发、表情等能令男人产生兴奋、好奇和刺激，这一切的关键就在于女人的活力。一个男人会与墙上挂的美人像接吻吗？当然不会。但如果那个美人是鲜活的，男人就会蠢蠢欲动。

性感究竟是什么？这不仅是男人的话题也是女人的话题。“性感是一种气质”。

如今的性感里还加入了一点野性，CarmenKass 和 FrankieRayder 之所以这样受欢迎，因为她们的性感很符合当今人们的审美口味。Carmen 是一个敢作敢为的姑娘，她非常自信：“我从来不在意自己的样子，因为不管怎么打扮我都很迷人。” Carmen 的狂傲中有一种很吸引人的东西。Frankie 的美也带有侵略性的一面，似乎她时刻都准备征服你，而你无法抗拒她的魅力。

社会都很认同这种美，女人也可以主动、也可以狂野、也可以热情，这样的女人反而更具女人味。汉代兴瘦，唐朝慕胖，美的标准是“风水轮流转”。以纤瘦为荣的日子可能成为过去，取而代之的是健康和丰润；温柔贤淑的女人也不再是好女人的惟一标准，个性丰富的女人一样受到宠爱——而且，这是性感中的性感，女人中的女人。

谁说只有美丽、丰满、野性的女人才性感得起？最耐人寻味的性感从来都是超越视觉，成之于内而形之于外，先天之外，亦得靠后天一点一滴的经营与解放。问题反而是，追求及表达性感不会有违今天的新女性价值观吗？看以下各种性感新主张，你自会对性感有全新的视野，并能从中感染能引人遐想的性感魅惑。

性感之所以是性感，在于它能引发一种性的吸引力。性感这回事，放诸于不同的女性身上，自会散发出不同的味道或产生异样的效果，真要看其发放的形式是否高明及是否有意境。例如，“看”来性感与本身就性感，引起人性冲动与诱人遐想的性感，媚俗的性感与优雅的性感自然是两个不同的层次。

另外，有不少女性误把肉感作性感，又或太着急地表现性感、太张扬的骚首弄姿，殊不知更高境界及富美感的性感，才是杀人于无形的“性感在骨子里”。

时至 20 世纪 90 年代末，越来越多的女性都只为讨好自己而不单为讨好男人而性感。正如今天的女性爱好打扮只为“自我感觉良好”，而不是为“悦己”者容。何况，性感本来就是每种雌性动物都有的天赋条件。女性刚醒来时的一对惺松睡眼、喝酒后的微昏与一脸绯红何尝不性感，而这正是构成美感的元素，故性感有何要压抑之理?!

看过以下的种种性感新主张，你自会更懂得从内至外，从头到脚趾尾去发掘、

释放及表达你潜藏着的性感魅惑。

（1）自我触摸小动作

现在的新性感指数已超越视觉、身材或是暴露多少的问题，它是一种“全感官”的表达与享受。如花灿烂的笑脸，天真或带媚态的眼波，沉溺于思考或想像时忧郁或出神的意态，乃至半骚半软的语调都是较内敛的性感。其中，法国人就是深得流露性感个中三昧的民族。一则法语被公认为世上最性感的语言，二则法国人擅用身体语言，如抛凤眼、无奈时或惊叹时的扬眉嘟嘴。在各式身体语言中，不经意的自我触摸正是最教人销魂的小动作。如不经意地咬手指、托腮、不经意把头发潇洒地向后拨，双手轻轻地捧着脸庞、无奈时耸耸肩膀、交叉双手轻抚着肩头或后颈以及把手伸到毛衣内等都是些妩媚的小动作。

（2）添一点异国情调

异国情调不一定只能吸引西方人，很多人都会被异国情调中那份遥异、野性及神秘等的异味吸引着。而经营的方法可以是穿戴一点富民族色彩的衣饰、长一头又直又长得及腰的长发（不妨让它有点凌乱美）。而让自己多一点游历及一点时间去流浪，就更是涵养一份异国情调的最佳方法了。

（3）感性与性感

从来性感与感性都是相辅相承的。一个感性温柔的女人，无论思考、语调、一举手一投足都更细腻和更具感染力。

（4）添一点醉意

微微的醺醉不但为面颊添上绯红、为眼神添上份朦胧美及柔和美，亦能释放或许在日间、在办公室时锁着的感性与坦荡荡之美。但紧记不要饮过了“火位”。

（5）性感特区戴配饰

女人身上有多个性感特区如脚踝、耳朵、肩膊、后颈、手臂、锁喉位等，故，在脚踝部位带条小幼绳、小脚链，在耳朵吊个大耳环或小圆圈，在手臂上带个臂环或印个小刺青，在锁喉位戴条精巧的 choker 或项链，都能令女人的性感指数明显地标升。

（6）穿高跟凉鞋

女性的脚踝及脚部早已被性学专家认为是重要的性征。而凉鞋及高跟鞋向来就是女性用以张扬腿部性感的武器。男性喜欢凝望女性穿着凉鞋时裸露的脚踝、穿高跟鞋时更婀娜的姿态，已是女性不甚介意的公开被偷窥行为。顺带一提，据东西方性学研究人员研究，原来经常穿高跟鞋（当然是合乎足部健康的高跟鞋），原来会令腿部内侧的肌肉更结实，从而有提高女性性能力的妙用哩！

（7）牛仔裤贴身穿

从来，十居其九的牛仔裤广告都是［卖］性感。除了卖牛仔裤的 model 本身，牛仔裤广告经常投射的不羁与我行与我素的形象，其实某程度跟性感都有份微妙的关系。为 Guess、Diesel 卖牛仔裤广告的模特儿乃至当年为 Levi’S 趴在地上卖牛仔裤广告的钟楚红，都是穿了剪裁完美的牛仔裤而令性感指数倍升哩！

(8) 涵养野性的心

若你不是外表野性，涵养一份内心的野性其实一样叫人觉得你充满刺激乃至有份神秘感。而所谓 wild at heart，可以是轻佻不羁、爱冒险、爱尝试新事物、好幻想及随时豁得出去实践梦想。

(9) 懂弹奏或跳舞

懂玩乐器及跳舞的人总会流露一份夹杂着性感的感性与温柔，而这份意念其实比性感更诱人。其中尤以男人弹琴、吹 saxophone，女性拉小提琴或大提琴，女性跳西班牙舞、探戈时流露的委婉或冷艳眼神，就更能杀人于无形。

(10) 擅用眼波流转

秋水翦瞳与微丝细眼其实都各有表达性感的眼神。无论是忧郁的、迷惘的、飘渺的、懒洋洋的、天真带笑的或眼中藏着火焰的，只要有神有韵及充满流盼，眼波便是性感的发源地。

(11) 呢喃软语绕耳边

法国人之所以被誉为最性感的民族，正是因为法国人表达时充满感性及跌宕有致，而法语又像一种呢喃软语，在适当地方停顿，加强节奏感，并藉韵律美带领聆听者漫游于你的思维里，这种叫人与你的思维一起舞蹈的说话风格，不也是一种性感的经验吗？

(12) 沉浸无边思海中

很多人虽其貌不扬，但一旦沉浸在无边思海中，脸上自会不期然地多了一份韵味。那些把眼神抛得远远，嘟着嘴或微微侧着脸、托着腮的表情就更惹人多望一眼。

(13) 阳光肤色

凝肌胜雪的肤色固然如新鲜树上熟的桃子，叫人垂涎，但一身阳光肤色配上纤脓合度的身型，何尝不能散发野性的性感。

(14) 让小孩子活在心底

曾经，西方流行 sexy as hell 的冷酷性感，但主张反朴归真的大趋势下所拥抱的性感却是 sexy as angel。先让内心有若孩子般的好奇、天真与热情，你才能在眼神里流露夹杂着纯真及孩子气的另类性感。

(15) 保留性感小痣

若你的脸上出现小痣，请不要脱之而后快，在适当位置，如耳珠、唇边附近（尤其是上唇右边）与眼角附近的小痣都可以是美人痣哩！说来奇怪，本身性感的人，例如名模 Cindy Crawford、名作家林燕妮等等都在这些部位有颗小痣，以致看来更加销魂。

(16) 率性而为

除非你天生冷艳不可方物或清高得不可高攀，否则，不敢或不愿外露真我个性，无可无不可，凡事抱不冷不热、温吞姿态，又处处约束着情感的女人，大概性感极有限。而敢爱敢恨、想发嗲便发嗲、想哭就放声大哭，对生命充满热情与敏锐

的女人，她们的心像一团倒转了火头的火。

（17）为身上添一点红

配合得宜的黑色固然能添一点神秘的魅惑，而适度涂上一点红色，也令人觉得你是一个爱冒险及喜挑战并充满热情的人，正如作家陶杰说，美丽的女人当众涂口红，尤其是涂一口湿润的红色口红，可能顿时画出风情，叫男性看得如痴如醉。

（18）轻轻喷点香水

若你有体味，请不要清除而后快，很奇怪，某种程度的体味往往也是构成叫人觉得性感的男人味或女人味。若你没有香汗或女人味，那亦可挑选一些专为撩起别人幽思或春情而调制的香水。

（19）保持神秘感

据性心理学研究，男人心目中的性感，除了发自女性的重要性征如富自信心、懂幽默、爱浪漫、刺激及冒险外，原来还有一些比较虚无抽象的元素，其中神秘感就是另一个性感元素。电影史上被称为性感的许多明星，哪个没有深不可测的神秘眼神。在你喜欢的男人面前，当你述说个人身世时、流露个人情感时，请紧记，别一五一十如数家珍般的尽诉心中情。只说七成，留三成让对方揣摩与想像，留有余韵也是玩神秘感的一种巧妙哩！总之，就是不要完全满足对方的好奇心。

（20）适时流露懒态

为什么中国唐宋朝代会被史学家认为出产最多像杨贵妃倾国倾城的性感美女？除了与当时轻纱妙曼的服饰有关外，大体还是生活于那个盛世年代的女性都沉淫于一种缓慢之美，而脸上及四肢又总挂着一种诱人懒态。是的，古代女性宽衣解带时的专注与缓慢，眼神流盼的施施然，说话时的快慢有致，已足已构成一种叫人觉得性感的风情。说话或举动上已变得“急惊风”或“神经兮兮”的你，今天就学习及欣赏缓慢、懒态所发出的微妙美态与性感吧！

（21）露得有意境

以暴露来达到性感实在是一门微妙的艺术。大原则之一是若隐若现，之二是非常在选择性，若你有漂亮的肚脐、小蛮腰、骨感的肩膊、细长的后颈，那便不妨让它们露两露。若不，还是那句话：“献丑不如藏拙”。

寻回温柔

温柔是一种智慧。

在古希腊神话里，雅典娜给人的一种高级智慧便是温柔——因为雅典娜是智慧女神。因而无论对哪一类女人，温柔都是一种智慧。

温柔是一种境界。

它能折射出一个人的性趣情调，品质修养。于社会，温柔能折射出一个社会的时代风尚、文明程度。一个正常的、健康的女人，温柔在她身上作用无穷。

女性的温柔是民族遗风、文化修养、性格培养三者共同凝炼所致。一个女人，善于在纷繁琐事忙忙碌碌中温柔，善于在轻松自由欢乐幸福中温柔，善于在柳暗花明时温柔，善于在关切和疼爱中融合情人与妻子两种温柔，善于在负担和创造中温柔，更善于填补温柔、置换温柔，这些是走向成功的不可轻视的艺术。

温柔是一种美德，一种足以让男性一见钟情、忠贞不渝的魅力。

的确，在男人挑剔的眼光中，盯着女人的美丽的同时心里还渴求温柔。在充满浪漫与憧憬的青年时代，美丽或许会占上风，可当从感性回到理性的认识中来就会越发明白：温柔比美丽可爱。事实上也是，在季节的变迁、时间的轮回中美丽的外表会失去光泽，而温柔将永驻。这自然形成的女性温柔古往今来给人间带来多少深情挚爱、温馨和谐，让男人不忘。

平平常常的日子，善于温柔，日子便过得有滋有味。复杂艰难的工作事业，学会温柔，循序渐进的工作事业便有不少新的创意。

上班，工作，休息，吃饭，一言一行，一颦一笑，一举足一抬头……温柔的手会时时光顾。

于人，温柔能折射出一个人的性趣情调，品质修养。于社会，温柔能折射出一个社会的时代风尚、文明程度。

一个正常的、健康的人，温柔在他身上作用无穷。

一个良好的、适意的生活环境，温柔自始至终存在其中。

一个社会缺少温柔，必然会趋向混乱、动荡和不安。

一个民族藐视温柔，那么这个民族是野蛮、颓废的民族。

恋人的温柔似雾似花，有一份朦胧，有一份浪漫。恋人的温柔又若款款的催化剂，催促着爱情的花果早日绽放成熟。夫妻的温柔像缕春天的阳光，像轮秋夜的明月，为生活平添着温馨和明净。夫妻的温柔又若高强度的凝结剂，为点点滴滴凝结的金光点缀着幸福。朋友的温柔是智慧的馈赠，会在困境里产生韧性的向上，得意时流露出成功的洒脱与飘逸……

温柔如风，可拂去心绪上的烦恼与忧愁；温柔似雨，可滋润心田上的干渴与浮尘；温柔像虹，能映照自暴自弃之人重新扬帆的锦绣前程；温柔也似利剑，剽悍粗犷的人会在这利剑前垂下高傲的头颅。

温柔亦不是人类专有。

自然中，花鸟鱼虫有温柔，风云日月有温柔，山也温柔，水也温柔……

人类的温柔则是民族遗风，文化修养，性格培养三者共同凝练所致。

善于在纷繁琐事忙忙碌碌中温柔，善于在轻松自由欢乐幸福中温柔，善于在柳暗花明时温柔，善于在关切和疼爱中温柔，善于在负担和创造中温柔，更善于填补温柔、置换温柔，是做人的不可轻视的艺术。

我很丑，但我很温柔，是一种美，是一种崇敬的人格。

我很能，但我也温柔，还是一种美，还是一种不可忽视的人格。

古希腊神话里，雅典娜给人的一种高级智慧便是温柔——因为雅典娜是智慧女

神。

我不是智慧女神，但生活里我拥有温柔。

如今，女性从几千年受歧视的地位上站起来，与男性一分高下，可不得不承认，作为群体，女性温柔明显减少。这种温柔的减少，多少有点不正常。有调查显示，男性如今在家做饭洗衣的比例逐年上升，甚至不少男性学会了织毛衣，这种反差不能不说明一些问题。

女士在谈到温柔时，竟会这样说，都什么时代了，还谈什么温柔。相信这种回答令男士心痛而又无奈。

应当指出，女性在当今社会追求独立人格的同时，不应放弃温柔的一面，何况温柔与追求独立人格并不矛盾。男人需要女人温柔，正如女人需要男人阳刚一样，这是心理和生理的差异造成的，也是男人和女人之间的互补性要求。温柔是美德，是理解，是关怀，女人温柔一点无疑是给爱情加点巧克力。

女人，最能打动人的就是温柔。温柔像一只纤纤细手，知冷知热，知轻知重，只轻轻地这么一抚摸，受伤的灵魂就愈合了，昏睡的青春就醒来了，痛苦的呻吟就变成甜蜜幸福的鼾声了。温柔是女人特有的武器，哪个男人不愿意被这样的武器击倒！

看一个女人善良不善良，就看她是不是温柔。人总是以善为本，如果善良是平静的湖泊，温柔就是从这湖上吹来的清风。一个不温柔的女人根本谈不上善良，就算她有倾城倾国的美貌再加上一百条优点和一千种特长，也绝不是可爱的女人。

温柔里面包含着深刻的东西，这就是爱。这种爱之所以深刻，是因为不是生硬地表演出来的，而是生命本体的一种自然散发。温柔可不是娇滴滴，嗲声嗲气。这里有真假之分。娇滴滴、嗲声嗲气是假惺惺，是故作姿态。而温柔是真性情，是骨子里生长出来的本然的东西。

温柔说不清，道不尽，难以用文字描述其神韵，但是温柔是人人都能感觉到的。一个女人站在面前，说上几句话，甚至不用说话，我们就能感觉出这个女人是温柔还是不温柔。

温柔女人之“玉女心经”：

（1）温柔：在办公室讲话除了让该听的那个人听见，在你上下左右斜对面的同事都听不见你的声音，久而久之就能学会柔声细语，亲切感就会自然流露了。

（2）细心：紧记朋友家人同事的各种爱好习性，每天从头到尾仔细观察每个人十遍，以此训练观察人微的本领。

（3）有见识：90年代的女性除了知道女人要知道的事，比如足球、汽车、政治、股票、电脑、htenlet等样样常识，不愁没有共同语言。

（4）体贴：男人为你掏腰包时，你要对自己连说十遍“这钱来之不易”；男人为你卖苦力时，你要对自己连说十遍“这事非常辛苦”。

（5）撒娇：这是女人的杀手锏，用娇声嗲气博得男人逞英雄。

（6）有仪态：紧记一个“小”字——说话小声走路小步，动作要小，反应要

小，再加一副小鸟依人的小女人媚态。

(7) 可爱：多看日本卡通片，保持一颗"童心"，凡事以小朋友角度去判断分析，就是可爱。

(8) 大方：不小气，不嫉妒，不讲闲话，不耍脾气，从不说那个"不"字。

(9) 独立：独来独往不用接送，自己的事自己处理，做错事自己负责。有男人爱，我很幸福；没男人爱，我也快乐。这样的女人最被男人爱！

性格多变

现代社会的快速发展造就了女性作为社会角色的多变性。她们有时温柔似水，有时狂放不羁，有时是甜蜜的伴侣，有时是办公室里板着面孔的女主管。很难简单地用"好"和"坏"这样绝对的字眼来形容她们，因为她们就像一个矛盾的统一体，光怪陆离却又和谐极致。

我们可以跟活泼型的人玩得开心，他们总是流露出对生活的积极态度；我们也可以严肃地跟完美型的人相处，他们的眼里揉不进一粒沙子；我们也将和生为领袖的力量型一起冲锋；我们也会和对于生活知足常乐的和平型无拘无束地一起放松。

这样，我们就能在把握性格的基础之上，避免成功之路上的不必要的不便，并且更好地借助别人来为自己服务。

在现实生活中，每个人都在塑造自己，表现为社会的某个角色。美的性格，能使人们从中发现愉快的、丰富的、生动的生活所表现的一切。由于人的性格是在人与人的交往中表现出来的，所以，一个人的性格如何，对于塑造自己的交际形象十分重要：

人们在现实生活里，会遇到各种性格的人，并引起人们各种各样"道德评价"。有的品格高贵、善解人意，而且很解风情。给人一种具有力量和信心的安全感；有的人热情而富于同情心，会给人以温暖、亲切的舒畅心境；有的人自信、机智而沉着，会使处于危急情况下的人感到踏实、镇定；有的人博学而谦虚，会使人忘掉拘束，启迪人的智慧；有的人文雅而高洁，会使人忘掉俗气，心平如镜，等等。同这些具有美好性格的人相处，会使人们感到生活的乐趣、工作的美好、事业的光明。但是，我们也会遇到一些性格方面有毛病的人，比如那种抑郁、孤僻的人，怯懦、动摇的人，骄傲、放纵的人，偏狭、多疑的人等等。同这些人在一起，会使你感到别扭和难受，和他们交往会感到兴味索然。

我们要塑造自己美好的交际形象，当然希望能够具有前一类人的性格，而不愿具有后一类人的性格。但是，一个人却不是因为你喜爱何种类型的性格，就会具有什么类型的性格的；性格，作为人的典型的、稳定的心理特征，它的形成具有两个方面的因素：一是人的生理素质，即心理学家所说的素质；二是在社会实践中后天的努力。早在公元前五世纪，希腊的著名医生希波克拉底就发现人体内有四种液

体：血液、黏液、疸汁、黑胆汁，这四种液体在人体内以何者占主导，就属于什么气质。据此把人的气质分为多血质、黏液质、胆汁质和抑郁质四种类型，每种类型的气质都有其典型的稳定的心理特征。这些特征反映在人的交往中，都各具表现。多血质气质类型的人活泼、好动、敏感，反应迅速，善于交际；胆汁质气质类型的人直率、热情，精力旺盛，也善于与人接近；黏液质气质类型的人表现较为安静、稳重，反应缓慢，沉默寡言，情绪不易外露；抑郁质气质类型的人显得孤僻、行动迟缓，善于忍耐，深思熟虑。人的这些气质类型，经常会表露在日常生活里，在与人的交往活动中显示出迥异的性格色彩。比如，有的人走路快、说话快、性子急，她在任何时候干任何事都会表现出来，和她气质类型相同的人的表现也必定差不多。相反，有的人一向慢条斯理，稳稳当当，她也必然事事处处都显示出这个特点，同她气质类型相同的人亦会表现出这个特点。人们基于自己的生理素质，因而形成自己的性格特点。

必须指出的是，各种类型的气质，并无好与坏的分别，不能认为哪种气质就好些，哪种气质就坏些。比如，具备多血汁和胆汁质的人热情直率，很容易引起别人的注意。但多血汁的人感情易变，容易犯“冷热病”；胆汁质的人表达方式也失之简单，有欠含蓄。而黏液质的人一般都不会感情用事；抑郁质的人对人对事体验较深刻，善于察觉别人不易发现的细小事物。这两种气质类型的人在交际场合有时虽然显得被动，可他们稳重的态度，安详的举止，文雅的言谈可以很快弥补这个不足。而且，我们说每一个人都有自己独特的气质，也并不是每一个人身上只有一种气质，一般人都是以一种气质类型为主而兼有其他气质类型的特点。因此，我们没必要为自己的气质类型感到烦恼，不论哪种气质类型在人的交际中均各有所长，也各有所短。我们所说的塑造自己美好的性格，也不是要去改变自己的气质类型，而是使人们认识自己的气质类型及其长、短处，自觉地发展自己的气质类型的积极品质，限制某些消极的品质，从而成为自己气质的主人，掌握自己的性格，投身到生活中去。

气质不需要改变，性格却是可以塑造的。我们知道，影响人的性格除了人的心理素质之外，还有人的社会实践。人的性格随着社会实践的发展与变化，也会得到发展和变化的。比如，一个性格开朗、热情的小姑娘，如果长期处于一个压抑、紧张的环境，就可能对自己性格的发展产生某种消极的影响；如果在人生道路上遭到某种突然变故，像失恋、婚变等，加上不善于正确调节自己的情绪，性格的发展就很可能走向自己原有性格的反面。反之，一个性格软弱的人，身处一个团结、坚强的集体，性格必然也会受到影响而逐渐变得坚强起来；一个性格忧郁的人，身边有几个热情开朗的朋友，有着共同的追求和共同语言，也一定会受到某种程度的感染和改变。所以，与人的心理素质相比，人的社会实践对性格更具有重要的意义。毫无疑问，美好的性格要通过美好的行为来塑造。

情趣广泛

不少女人在婚后将情趣几乎全部转移到孩子、丈夫、家庭的生活琐事上，忽略了自己的情趣发展。诚然，家庭生活需要井井有条，孩子需要健康成长。但在“生活料理”的同时，“心理哺育”却是万万不可忽视的。一个整天唠唠叨叨的主妇，即使再勤快，也不会创造出和谐美妙的家庭环境。

在生活中，女人有许多令“大丈夫”们失望的地方：比如你想下盘棋，绝大多数妻子不仅不能做对手，恐怕还要训斥你几句。有时因种种原因与相貌一流的女性相识，着实让你心跳出汗，但说了一阵子话，对方那“三分钟的魅力”便荡然无存，完全没有共同的情趣。

因此，在“男性的情趣世界”里出现几位女性，便觉得她是十分可亲近的。比如在鱼市上与丈夫和孩子一起买热带鱼的妻子，足球看台上“万绿丛中一点红”的女性等等。

女人年轻时，美貌似乎是重要的，但到了中年，女人最吸引人的便是情趣了。一个有文化、有修养、有情趣的女性，其魅力可保持终身。女性对后代的影响，除相貌遗传外，更多的是气质、心理、情趣方面的。已故总理周恩来曾说：“我的性格之所以丰富，是和我的三位伟大的母亲（生母、养母和奶母）的影响分不开的。”

不断“充电”。注意时事、关心环境、了解政治、接近人文，新世纪女性拥有热切求知的好习惯，书籍、电影、信息光碟、网络将是她们最好的伙伴。掌握一门以上的外语、学习 MBA 或进修一门实用课程，对于她们来说是提升自己、开拓事业的必不可少的手段。她们认为一个知识与智慧、美貌与才情兼备的女人才会充满了活力与信心，也才会真正对男人有吸引力。

在未来的生活中，男人并不苛求女人在各个领域里能与异性并驾齐驱；男人渴望的是女人与男人有相同或接近的生命活力与情趣。

交友广阔。新世纪女性有不断扩大的社交圈，艺术表演、科技研讨、商贸交流、国际环保，只要对自己有益的朋友，她们都不会拒绝。从朋友身上，她们开阔眼界、学习新的知识、参与公益活动，也为自己创造打开世界的机会。

独身旅行。更多的女性会选择独身旅行的方式度过自己的闲暇时光。她们认为单独旅行不仅处处摄取新知，更是一种自我探索，与陌生的外界相对，绝对能够培养自律、训练自信，感觉生命的完整。只有更多地感受生活形态，才能明白自己真正适合什么样的生活。在与大自然近距离的“亲密”接触中，女性的自我料理能力将愈加增强，心灵将愈加健康而自由。

健身。现代女性关爱自己身体的每一部分，会将更多的时间和金钱花在有益于健康的活动上。跑步、游泳、健身、爬山，只要是对身体有好处的事，她们都乐此

不疲。健身操、芭蕾等与音乐相关的运动将继续风行，大多数女性每周至少会有一次这样的运动机会，她们认为体育与音乐对培养自己的气质起着重要的作用。

韵味迷人

韵味女人是风情万种的。她们不仅仅是如诗如画的女人，更重要的是她们已学会如何绘织如诗如画的风景。韵味女人用青春和生命营造温馨甜蜜的家园，她们缠绵的情怀是男人们避风躲雨的港湾；她们那温柔的双肩不再只接受爱情小鸟的停驻，婚姻，家庭、责任的扣子，她们也义无反顾地挑起，她们也用日趋成熟的心态妆点着自己日益成熟的容颜，欣赏起来像如歌的行板。

韵味女人的迷人来自于秀外慧中的外表与内涵。经过爱情的洗礼，家庭的熏染，她们形成了自己特有的风格。韵味女人在乎的是美丽与悠扬在举手投足间的流露，她们用双手将岁月的光彩挽成一朵永不枯萎的小花静静别在胸前，一缕幽香天涯闻遍。

韵味女人懂得如何才能气质不俗，一颦一笑中的沉稳与端庄在她们已是运筹帷幄。丈夫面前她们温柔贤惠，公婆面前体贴温和，独生子女面前母爱浓浓……韵味女人展示出的处处是一股无形的魅力，俘虏人于无形。

韵味女人的美丽蕴含着深度风韵，而不仅仅流露于表象和姿态。她们年轻依旧的心在都市流动的喧嚣中，悠然地提炼着宁和静，气质和风度中自有一种超凡脱俗的洗练。正如达·芬奇笔下的《蒙娜丽莎》，眉宇间天生蕴含安祥和典雅。同时，静中的她们也是生机勃勃的，静如处子，动如脱兔。

韵味女人要考虑生活中的方方面面，做职业女性中干练的半边天，家庭里温柔的贤内助，她们用来自内心的人生体验，演绎女人那完美的风神。

韵味女人有着丰富的内涵，她们不单单是一幅雅致的画，更是一本耐人寻味、百读不厌的书。她们用淡泊的心态来读风雨雷电，看万紫千红。她们用理智的思绪面对世态炎凉、人情冷暖。她们用坚强的胸怀包容人间沧桑，大起大落。也许她们会经历不幸，但她们依然会嫣然一笑，笑对生活，直到生活也在她的镇定面前低下高傲的头颅。

韵味女人，淡泊中轻轻地驾驭着生活的脚步。

韵味实在是附在女人身上的精灵，无色无香，令人捉摸不透。

也许它是一种“气”——女人气；也许它是一种“感”——女人性情的通感。它可以藏匿，也可以外泄。一藏一露之间，方得女人之佳妙。

性感身材

造物主的杰作，让人惊叹的花姿蝶影。但它不是人造的硕胸、肥臀、蜂腰的性感。她的肢体语言不会作放浪的暗示，却对女人的韵味把握得恰如其分。即使她不动不摇，依然春光如泄，读上去像一首风情诗。

天使笑容

她笑起来像天使。不会淫笑、狂笑，而是娇嗔地笑，带一点点女人的矜持，带一点诱惑。

服饰

不求性感，但求情调。不追寻品位格调，却醉心于女人的韵味。她也穿玻璃丝袜，但在她看来，黑色的网眼袜过于性感招摇；她更倾向选肉色或藕色丝袜，那可以使她的修腿更迷人，她腿上的风情更显得含蓄与收敛。

眼神

春色荡漾，勾人魂魄，但绝不狂野。读得出明媚，却不滞涩。眼神里读得出风情万种。

音色

充满磁感，悦耳动听。但闻其声，足以让人想入非非。即使嗲，也不让人感到妖冶；适度缠绵，不会使腻恶。

香水

她不想选用更典雅的香水，也不想选用过于强烈、性感的香型。她愿意在氛香中存在，而且这芳香又比较迷人，那她便是一首风情小诗，足以引起别人注意，阅读她使人感到别有韵味。

天性

她相信风情是与生俱来的，展露风情更需要天赋。卖弄风情，只会是蹩脚的表演。风情需要自然地流露。在调制风情的过程中，因天性使然，她永远是个天才的调酒师，色泽品味俱佳，不会失手，更不会不到位。

修养

她相信修养与天性是小鸟的两只翅膀，共同展翅才能在风情世界里飞翔。缺失天性万万不能，有天性而无悟性同样不能。悟性的一半来自修养。它需要修炼学识，修炼人格、修炼文化、真正地理解女人风情的本质，张扬得有板有眼，敛放得当。把女人生命中美好的娇艳释放出来，又不走火人魔地使自己沦落于卖弄。

身份

女人可以扮演各种身份。每一种身份，都可对应韵味的浓度。当她成为恋人时，她可以有西施般的风情；当她成为妻子时，她便有娇妻般的情怀；当她成为母亲时，她的韵味就比较成熟，更具有慈母情怀；当她半老徐娘时，她虽然风韵尤存，但毕竟经历了太多的人生沧桑，韵味也就变得醇厚、浓重，充满质感起来。这是韵味的四季风景。

从一个人韵味的举止里可以看到一种文化教养，让人赏心悦目；女人韵味之树的根要深扎在文化与经济的沃土里才枝繁叶茂；当韵味成为一种门然的气质时，这位女性一定显得成熟、温柔；韵味需要一种环境，女人总是里里外外地装扮和收拾房间、打扫卫生、洗衣煮饭，你让她怎么韵味得起来？时髦，可以追可以赶，可以花大钱去“人流”；而韵味却是模仿不来、着急不得的事。韵味的女人像一口井，

并不是男人看一眼就能一目了然的，她会给男人留下无穷的想像空间。

小资的生活

小资们到底是怎样的一群人?

首先大部分小资是有文化有修养的人，她们一般都有大学本科以上学历，受过一些欧美文化的熏染（要不怎么叫小资呢?）。年龄在25～35岁之间。在各幢大厦的写字楼里办公，主要从事贸易、广告、销售、设计、IT、翻译等职业，她们不同于早年40岁以上的女职业人，风风火火，粗声大气。她们工作的时候一丝不苟，表情认真，举止优雅大方，语音中速、标准、磁性、温和，交谈中夹杂着英文。处理问题得体，充分发挥女性的柔中带刚的优点。对待下属不是颐指气使，没有架子，甚至面对门卫都是微微一笑的表情，无论何时都是心平气和，气宇淡然的。

其次，小资的经济基础在中产阶级边缘，高于普通民众，但也没超过中产阶级的上限。小资们未必都有车有房，但也是要住公寓，打出租的。

小资们是有格调的。工作的时候，她们衣着得体大方，套装线条笔直，纯色，整洁，喜爱名牌，比如宝姿等。晚上则穿着晚装长裙，质地柔软，身材尽显，高雅大方。可以露背低胸，服装可以露，但不可透，此为一大忌，也决不穿超短裙、露脐装，认为那是没品味的表现。居家则以休闲棉布服饰为主，舒适方便。此时的小资女人，解开了工作时因需要而盘起的一头长发，早两年流行酒红色、栗色，今年渐渐回复自然黑色。乌云及腰，一举手，一投足，增添万般韵味。

她们的护肤品，主要的牌子由早两年的CD等的转换为蜜丝佛陀（简称SK－II），刘嘉玲、关之琳、琦琦做的广告，一套下来约5000元，有的型号大陆无货，则托朋友从海外带来。化妆品也讲究，但仍可接受欧莱雅类的品牌，多用透明粉妆，自然剔透。香水一般是非常女性化的香奈儿，固定一个型号，身上常年散发同一种淡雅的香味。她们每年贡献给美容院的钱不少于1万元，如一个运血排毒的奥地利香熏，一般护理约每次280元，加精华素的约380元，买月卡的可打八折，季卡或年卡的约七折至六折。

单身小资女人的家多在某住宅小区里。30岁以上的女人就算未婚的，却已开始供楼，青春渐逝，潜意识里已开始感觉房子比男人重要得多。她们的家，布置得很是温馨浪漫，小饰物很多，富有女人味。浴缸是必备的，喜欢泡浴，如海盐浴、花浴等。有的小女人甚至购买了一个价格昂贵日本浴桶，如古装戏里的沐浴女子一样。香精油也是少不了的，尤其是有异性同伴时，一个精致小巧的香炉滴上数滴，经小蜡烛一烤，芳香四溢。音响设备是要的，相对要求较高，音乐大师的音箱或日本的全套音响，如所谓的SONY音响，其实是国产的OEM产品，小电视一个。音乐可以令她们迷醉、放松。一堆堆的CD碟，横七竖八的放着。当然，一般听欧美的，国内歌手偶尔听一下辛晓琪、王菲、许茹云的，表示她的个性及与品味。书很

多，李碧华、苏童、村上春树等人的，英文版的如《查泰莱夫人的情人》、《鸯梦重温》等，杂乱也放着几本《第五项修炼》等管理类书籍。她们的小家是不欢迎客人的，与朋友见面一般选择上岛、欧风咖啡厅之类的地方，以简餐为主，外加一些所谓哈根达斯以及绿野仙踪、红粉缤纷之类的甜品及蓝山、曼巴咖啡等。能进入她们小屋的多是她们关系密切的性伴侣。家居的卫生基本上是每周请家政公司清洁一次。

很多人认为小资女人是从不开锅的，也不对，她们有全套的厨房设施。假日时，她们到超市购买已包装好的果蔬、速冻饺子、调好的肉制品、零食等，塞满一小车，回家再塞满她们的小雪柜。一个人，最懒惰的方法是用微波炉打发，可是当喜欢的男人作客时，又或是结了婚的小资女人，她们会为了男人亲自下厨，做几味家常小炒，色香味俱全，一碟水果沙拉，五颜六色。红酒是她们着迷的，那酸酸甜甜的香味，如浪漫的爱情，在舌尖慢慢的品着，令她们留连。在微黄的灯光，此时的女人，双颊驼红，两目微漾，长发披肩，玲珑有致，散发住家女人的风味。她们讲究浪漫与风情的，尤其是在卧室里。

晚上，小资女人充满了女人味，风姿曼妙，妩媚迷魂，风情万种，与白天工作时完全不同。有时，她们会到酒巴逗留一个晚上，打发寂寞而美丽的光阴。有时，她们会到女人健身中心去 KEEPFIT，以保持修长而苗条的身材。她们是美丽而寂寞的一群，在城市寂寞的建筑里寂寞的生长着。

在工作上她们是能干而独立的，有点优雅，有点庸俗，然而在心爱的男人面前，她们是小鸟依人的，内心仍保持着最柔软的不可触摸的疼痛，保持着善良而多情的心，有着所有女人对爱情的渴望。她们时而风情万种，一种天生的狐媚气质；时而娇慷万千，如水温柔；时而天真可爱，风趣鸯然，浑身散发着小女人的气息。她们也会因落寞而难过，也会因感动而掉泪。她们知道什么是适可而止，知道该在什么时候出现，知道该如何表现自己的美丽，她们不会成为男人的负累，甚至能成为男人工作上的左右手。

这就是小资，她可能是月光下一个忧郁的诗人，可能是酒吧里一个狂放的歌者，也可能是写字楼里一边品咖啡一边整理文件的职业女性。

第二章　女人的气质比美丽更重要

女人，要有女人味

有人说女人就是会生孩子的那种人。

也有人说即使她会生孩子，也只不过有个女人的躯体，因为她缺少女人的灵魂。

或许是女人那丰满而半裸的前胸，那不可抗拒的三围曲线诱惑了男人们亿万年还不罢休——难怪有人说女人对男人来说主要是作为一种性感伴侣而诞生的。

但也有人说："女人是社会和家族的灵魂，无论在荷马的史诗里，还是在歌德的《浮士德》中都随处可见把女人誉为女神，是圣洁的化身；是天使。"冰心女士就如是说"如果世界上缺少了女人，就缺少了十分之五的真，十分之六的善，十分之七的美。"

做一个女人，要像一个女人，成为一个真正的女人。她必须具备女人的格调和女人的内涵，那种不但令男人渴望、追求、留恋，而且令女人敬慕的风采。这种格调或"女人味"究竟是来自先天的女性激素还是来自生活和知识、智慧陶冶的升华？

女人不应该只从具有第一和第二性征为标准，她应该具备女性最本质的格调，那就是纯洁、柔美、温存、高雅、慈祥和神秘的诱惑力。

男人之所以离不开女人，决不单纯是因为女人能给他生个孩子，男人的勇敢和刚强需要女人的温柔去平衡，男人的拼搏乃至牺牲需要女人的支持和理解，男人在工作上需要细心精明正派的助手，可最正派的男人的卧室里也需要知心的会撒娇的女人做妻子。

男人最欣赏的女人是他永远吃不透的那种矜持的妩媚，那种潇洒的举止，会心的默契……

如果在他最困难、最痛苦的时候，想到的是你，这意味着你是他的信赖和希望；如果他在最成功和幸福时想到的也是你，这足以证明你是他心里的知音，只有与你共同分享这成功才是真正的成功。

当然，不能否认性别差异本身也具有某种神奇的凝聚力。科学家曾长期不能圆满解释，为什么"男女搭配，再忙也不累！"

生为女人，你本应庆幸上帝赋予了你诸多神圣的天职，你将赢得赞美和追求，你将成为贤妻慈母，人间将因为有了你们而充满爱！

女人是什么？女人是男人世界里的七彩晴空，是漫漫长夜里皎洁的月光和神秘美丽的星空，没有女人就没有万家灯火，就没有温馨的家。

女人是美好、是理想；是男人永恒的梦！

培养自己的魅力商数

美丽的女人人见人爱，但真正令人神魂颠倒的，往往是具有魅力的女人。

从女性的角度来看，完美的女性是如何的呢？有知识、生活在自己的信念中、美丽大方、善于处理家务、打扮得体，该朴素的时候朴素，该华丽的时候华丽，聪明伶俐，待人亲切——这是女性心目中的理想女性。

但从男性的眼光看理想的女性又是如何呢？

自古男性要求女性必须是：贤慧的妻子、热情的荡妇、慈祥的母亲、圣洁的天使、值得信赖的朋友等5种角色，有时她能倾听他的话语，对他百依百顺，并且能够抚慰他的心灵；有时则希望她能撒撒娇，让他扮演保护者的角色。

男性所追求的理想女性，没有一定的准则，有时安抚失意的他，他会认为你是天下最好的女人，有时则会怒骂道："真罗嗦，不必你多管闲事。"所以，男性所追求的女性魅力，也在不断地改变。因此，能够随时随地、分分秒秒不停地变化，就是女性魅力所在。请注意：

（1）男性心中完美的女性，是能适时适地变化自己。

（2）黑色的眼眸深不可测，仿佛正窥视男人的心，瞬间却又拂袖而去，不留片刻迟疑。

（3）正感到她逐渐奔向这里，蓦然间却又远在他方相聚后分离，分离后又重逢，真所谓若即若离。

（4）喜欢她有少女般羞怯的笑靥，却又希望她有荡妇般的热情。

（5）有时像火般热情，有时似水般柔情，有时若细雨滋润大地，有时如和风吹拂万物。

这些都是男性心目中渴望追求的女性。所以，女性的魅力真是变化多端，无法一言以蔽之。

现代女性，为你的魅力加点分：

（1）富有温情：饱含温情的话语，就像一缕春风，温暖他人的胸怀，同时也映衬出女性善良的美德。

（2）善解人意：人们普遍有一种心理，对那些对自己的一言一行都心领神会、体贴入微的人，都有一种由衷的感激与喜爱。如果女性发挥优势，则极易获得对方的好感与青睐。

（3）真诚自信：对自己充满信心，焕发青春活力，更能博得欣赏和肯定。

（4）反应伶俐：既然不宜唇枪舌剑，咄咄逼人，那就锻炼自己具备一种思维敏

捷、应答机智的能力。这样伶俐机智聪明的女孩走到哪里能不受欢迎？

（5）活泼俏皮：软性的幽默、温和、风趣，显示出女性活泼俏皮的一面。

（6）委婉含蓄：女性的含蓄委婉，常充满巧妙的暗示，听来有一种回味无穷之美。

（7）柔声娇语：职业女性不必总扮演坚强，在适当的时候，将自己的柔弱暴露给自己的丈夫、恋人或要好的朋友，让他们有点显示男子汉气概的机会，这无疑是一种发挥女性本色的策略。

（8）情趣高雅：女性的言语，应如山中清泉、空中白云、高雅清纯、余音袅袅。千万不可污言秽语，粗俗不堪。也不应东家长西家短，俗不可耐。作为一名知识女性，给枯燥的生活包装一层美丽的外衣有什么不好呢？

从镜子里走出来的美丽

聪明的女性不是不要镜子，而是能够从镜子里走出来，不为世俗偏见所束缚，不盲目描摹他人的所谓美丽。

巩俐的虎牙、章子怡的一脸苦相、麦当娜的荡妇形象，都没有防碍她们成为世纪末的美女。相比之下，在“福特杯世界模特大赛”上，以具有未来感的个性形象赢得亚军的吕燕，就有点太超前了，这种与国际接轨的审美标准，目前还是让许多中国人无法接受，不过，谁又知道下一个美女会不会比她们更近一步呢？

最近的20年，科技呈几何速度地发展，将会不断刷新审美标准，但有一点是可以肯定的，就是在新世纪时尚的最前沿，脸蛋、身材加实力，一个都不能少。今天是上一个世纪的延续，而下个世纪是今天的延续，在刚刚结束的世纪末最后的世界小姐选美中，人围小姐90%以上拥有大学学历、通晓两种语言。

杨贵妃的肤如凝脂、富态雍容，林黛玉的弱柳扶风、清寒瘦骨……俱往矣，数风流人物，还看今朝。21世纪，具备什么格调的时代新女性最可能于嬗变中出台，登陆大众企望中的“女人百分百”？

（1）独立的自我＋柔软的心

她，以身为“职业女性”为荣，她意识到是职业带来的经济自主成全了独立的自我。没有独立经济保障的自我是脆弱的，而有独立的经济保障，仍有人活得附庸与依赖，但她却凭藉职业的经济支撑，把自我活得清醒、滋润与丰富，个性的魅力就是这样伸张出来的。当女人拥有独立的自我，就有了处世的平等地位，男人怎敢轻视她，但她并不把这与强悍挂钩。她有足够的坚强，同时也有足够的柔软，因为她明白：自己是女人，温柔是上天的赋予、是本性的流露。温柔是一种雌性，也就天然具磁性。

（2）把美丽当事业追求＋把事业当美丽追求

不美丽，那是她绝不可容忍的事情。她可以不为悦己者容，却必定要为悦己

容。她把美丽看作是灵魂愉悦的必经要道。她了解自己也了解环境的需要。漂亮，至少是不粗俗的装扮与修饰，对自己是快乐，对别人则是尊重。

但漂亮，并不是生活的全部。她的头脑没有复杂到轻视漂亮，但也没简单到一味轻挑地追逐时髦。她把美丽当作人生的一种格调，而工作却是人生的主体，因为她信奉：工作着是美丽的。她聪明地把工作中的一切充满压力与挣扎的起伏，适时大而化之地当成一种存在的美感，于是工作不时转化为享受。

（3）感性＋性感

她知道知性的可贵，但却更愿意为感性留下大片空间。感性，与直觉，与潜意识，与灵魂深处不可知的神秘力量接通，而这正是生存不可或缺的浪漫因素的起点。否则，谁还那么一呼百喝地共唱“谁娶了多愁善感的你，谁安慰爱哭的你？……”

至于性感，那是另一种神秘力量。你以为玛丽莲·梦露火辣辣的性感才叫性感吗？错了。有时女人酒后的微醺、半梦半醒之间的恍惚眼神，或无意为之的一句清唱，都埋伏着性感，散发致命的诱惑。

（4）生存智慧＋生活品位

待人接物、起行举事外圆内方的她深知得体的方法是取得成功的保证。在竞争激烈的年代，蛮干抵不过巧干，困境再棘手也势必有一个破解的命门，只要拥有高明的生存智慧。这是生活阅历在一颗有涵养的心上结出的果子，过程可能是苦的，果子却是甜的。

如果说生存的智慧是进而善攻，那么生活的品位就是退而善守。优质的女人，生活如同她的盛宴，她懂得怎样去调配佳肴、打点灯光、营造气氛，她懂得怎样将物质消费变成一种彻底的精神享受，她懂得怎样将生存的干涩与平淡调理为甘美与意味深长。

（5）时尚白领＋摩登主妇

优质的女人具有时代的敏感，具有吐纳新鲜事物的能力，她不会盲目追逐但也不刻意拒绝潮流的变迁，她活得自信、积极而乐观，因为她总能在时代的斗转星移中找到自己的踞点。她们在办公室里忙碌的身影，爽利而明媚。

工作不是家居生活的死敌，出色的女人懂得事业与家庭的平衡术，她会最大限度地倚借现代化家电设备，精简做家务时间，而把心思用在家庭情趣上面，她是新时代的摩登主妇。

（6）笃定的心志＋包容的气度

信心建立在独立自我基础上的她，具有自省的能力，善取善舍，对事业与生活有自身一套处理的原则和追求的梦想，她与时并进，而又步履从容。

生活在一个文化多元共生的时代，她保留个人的价值判断，不等于她就没有容人之量，她理解不同的人对生存的不同选择，尊重在不同生存方式背后的个人意志。

（7）善良的本性＋灵活的作风

真善美，美天然与善为邻。美的真实性与持久性也取决于有没有善的基底。所以一个“十分”女人，必然呈现本质上的善良。

而她又是灵活的，不拘泥于固有的道德评判标准，她承认人性的弱点，并以成熟的心态临事处之。

（8）活力＋幽默

病美人的时代早已过去了，新时代的完美女性讲求健康的活力，她们挺胸昂头，步履坚定，生活充满弹性，把自己打造得像光洁的铜器，而不是易碎的玻璃器皿。

当然，幽默感也是必备的囊中之物。在生存紧张的、竞争激烈的时代，风趣与诙谐像海绵一样缓冲了压力，也令男性刮目相看。

瞧，在老套的“才貌双全、内外皆美”背后，有时代的新气象与新内涵，这就是新时代的“百分百”女性。

每一种花代表一种美丽

每一种花代表着一种女人。

有一种女人如牡丹、芍药，雍容华贵、气质高雅、美丽超凡；丁香、兰花似的女人最是惹人怜爱，柔若无骨的纤纤素手，凝满哀怨与深情的眼，让人顿生怜惜与柔情；玫瑰般的女人爱得热烈奔放，激情如火，恨得刻骨铭心，生死两立；另有梅、菊样的女子，高风傲节、坚贞、纯洁，天生一副傲骨；再有水仙莲似的女子，冰清玉洁、优雅恬静；而曼陀萝、罂粟般的女子，美艳绝伦却剧毒无比……每一种花都是为一种女人而生的，女人如花花如人，或以外表见长、或以内在取胜；或以气质魅人、或以文采骄人。每一种女人都有着她独一无二的特质，而那些花以其独特的感悟，从最隐秘的内心深处、从最细腻的灵魂尽头最透彻地读懂了女人……

人是上天最终极、最完美的造物，女人尤其如此。谈到女人的美，朱自清有篇散文说得好：“从前人将女人比做花，比做鸟，比做羔羊；他们只是说，女人是自然手里创造出来的艺术，使人们欢喜赞叹——正如艺术的儿童是自然的创作，使人们欢喜赞叹一样。不独男人欢喜赞叹，女人也欢喜赞叹；……受欢喜赞叹的，又不独是女人，男人也有。‘此柳风流可爱，似张绪当年，’便是好例；……但男人的艺术气分，似乎总要少些；贾宝玉说得好：男人的骨头是泥做的，女人的骨头是水做的。这是天命呢？还是人事呢？我现在还不得而知；只觉得事实是如此罢了。你看，当下学绘画的‘人体习作’的时候，谁不用了女人做他的模特儿呢？这不是因为女人的曲线更为可爱么？我们说，自有历史以来，女人是比男人更其艺术的；这句话总该不会错吧？”

朱先生认为女人多艺术气质，她们的身体更具艺术性；这样说大体是不错的。可在朱先生那个时代，想要欣赏美女，还得费点心思，先拿眼睛去扫描、去搜索、

找到目标后，立刻锁定。人们说美女是秀色可餐，可从美女的角度来看，那位饱餐秀色者傻呆呆，一双眼睛仿佛要吃人的样子，也挺逗人。就像秋香见到唐伯虎，要她不笑也难。当时，也只有火车站、轮船码头、游乐场、庙会，这些人多的地方才能不时看到美女。当然，美女集中的地方还得算女校了。从前，想要欣赏女人的美就必须做个有心人。

如今，男人们可是眼福不浅哪。选美比赛、模特表演、街头巨幅美女广告、时尚杂志上的封面女郎，让他们的眼睛看酸了都看不过来。更有各种媒体推波助澜，电影电视、报刊杂志、网络媒体，美女宛如雪片般铺天盖地而来。而广告业好像没有美女就无法生存似的，他们是把美女当作了炸弹对男人进行地毯式轰炸。这是一个性感的时代，有点男权意味的，有着对女人性感的无限追求的。美女贴图、明星写真、大学校园的吊带装、街头的超短热裤、人体艺术摄影展……

一切的一切，弄得男人和女人都无所适从。其实，媒体所发布的时尚美女标准是死的，千篇一律那还谈什么美呢？只有生活中的美才是常新的。你看，街头、商场、校园中、运动场上、写字楼里、有多少活色生香的美女，何不怜取眼前人？

说起来，好像整个世界都是美女的，那些天生相貌平平的女孩难道都得自杀不成？其实，身体的美或者说外在的美不过是美的一个方面，女人的格调将会更重要一些。当然，倾国倾城美得令人不可逼视的绝代佳人永远是每个时代的传奇，那种美可望而不可及。对当下的女孩来说，姣好的外貌和傲人的身材既然是上天给的，就应该尽情展现。否则，那是把明珠美玉锁在箱子里，纯属浪费。昔日，张生要能天天看到美女，也不至于一见之下，会对莹莹产生“惊艳”的感觉。况且，人家是相府千金，老夫人又不待见一位布衣书生。因此，张生追不追莹莹还是个未知数。千年之后，也许我们就没有了这传诵千古的名剧《西厢记》。

对女人来说，身材相貌那是天生的，但青春短暂，红颜易逝，明智的女孩知道做才女是一个更好选择。旧时，女子无才便是德，是不让女孩有学习的机会。可现在，女孩本已天赋聪颖，加上后天又较男孩更为刻苦努力，校园中学习成绩名列前茅的是女孩不会让人感到奇怪。这对男人来说，幸与不幸实难言说。总之，如今在各个方面男人都给比下去了。不管怎么说，欣赏美女永远是男人的乐事，大多数情况下，男人是不抱任何目的。偶尔，她会人他的甜梦，也许这就有故事了。

现代东方女性八大美丽准则：

（1）乌黑润泽的秀发总能带出东方女性的美丽；

（2）用最淡的妆容，给人最深的印象；

（3）拥有优雅的气质，美丽就不会随容颜一起衰老；

（4）微笑面对生活，相信每一天都是新的开始；

（5）有自己的事业，并为此骄傲；

（6）真诚让我拥有真正的朋友；

（7）爱情就像头发，需要用心滋润；

（8）喜欢运动旅游，也懂得享受独处时的乐趣。

恋爱使女人特别美丽

恋爱使激情和美丽汇总，它能使阴冷和枯竭的女人变得温暖和丰富。据说女人不恋爱老得很快，大街上之所以有那么多漂亮的女人，那就是一片片恋爱的花朵。

温柔和激情，是爱所必需的。恋爱中的女人容光焕发，自有一种难以言表却早已溢出身外的动人美丽。圣母同样以圣洁之爱著称于世，在她所有的画像和雕塑中，她的眼睛总是全神贯注在上帝之子身上，其实她爱的也是她自己的孩子。她的眼睛里，我们读到的不仅有温柔，还有激情。让我们每天都体验着爱，美丽就一天天在悄悄地改变着我们容颜的本质。世界女性的典范西蒙·波娃的一生是激情写就的，她的美不仅仅来源于她与萨特的爱情。这是一位真正热爱生活、善待自己的智慧的女人，她那早已突破狭义的丰富而温暖的爱，使她时至今日依然焕发出激励世界每一处角落妇女的美丽魅力。

恋爱中的女人特别美，那是因为她脸上的表情及全身散发出的愉快所造成的，因而肌肤也跟着美丽起来。倘若精神上有持续不安、焦躁的状态，或有紧张的情绪与压力时，则很容易反应于肌肤上，青春痘和雀斑都会增加。

肌肤与心理状态的这种密切关系，其原因在于人体内激素的分泌与植物神经的平衡会因心理状态而变化，并呈现在皮肤上。其中尤为密切的是女性激素。女性激素能使微血管中的血液循环旺盛，它一方面补给皮肤以养分，同时也促进表皮细胞的分裂增殖，并具有贮存皮下脂肪的作用。

女性在恋爱时，由于体内激素分泌较迅速，所以皮肤的新陈代谢也随之旺盛，致使皮肤光鲜亮丽。同时皮下脂肪也会增加，使形体看起来变得丰腴而浑圆。但应该注意的是，女性激素具有抑制皮脂分泌的作用，一般而言，女性具有干性皮肤者众多，其原因就在这里，这时，务必要记得替皮肤抹上一点油脂。

而当人受到心理上的紧张压力时，最有直接关系的是副肾上腺皮质激素的分泌会受到遏制，如果长期得不到缓解，肌肤会失去抵抗力，容易出现雀斑、青春痘，严重时会出现脸部黑斑。

另外，皮肤的抵抗力也会降低，这时就会形成所谓的过敏性皮肤，无论你涂抹任何护肤品或化妆品，都会有刺激感，并成为引起汗斑和皮肤粗糙的原因，使肌肤提早衰老起皱。另外，持续紧张的心理状态所引起的植物神经失衡，又会使胃肠消化吸收功能减弱，结果导致无法充分补给皮肤所需的养分，而使肌肤衰老。

因此，为了消除心理上的紧张与压力，除设法解除这些压力与不安的原因外，你必须为自己建立起轻松愉快的生活环境，不论是利用音乐、运动、跳舞或任何一种兴趣，只要能感到轻松愉快的都可安排到日常生活中去，有时索性改变一下环境也是不错的。

为自己造一张另外的脸

如果说女人在表现形象魅力上有什么比男人占优势的地方，我觉得就是女人可以化妆，在素面与化妆之间，演绎风格迥异的美丽。

钟爱化妆的女人们最会借助化妆这个特权，以漂亮的妆容在两性中脱颖而出，痛快淋漓地表现自己的魅力和存在感。然而，喜欢女人“素面朝天”，同样是许多男人包括一部分女人经常挂在嘴边的一句话，原因何在？

看过莎朗·史通演的电影吗？她不化妆和化妆后的脸之间界限分明，通过这两张不同的脸成功地演绎各类女性的双重人格。化妆后的莎朗，迷人性感；素面时的她，摇身一变成为温柔的女人。男人们也许就是在这两者的落差中被她的素面迷倒，而忘了潜意识里他们也喜欢她的靓丽妆面。

我们其实渴望自己是“素面”和“妆面”都很美的女人。就是说，我们不能总是“一张不化妆的脸”，也不能总是“一张化着妆的脸”。那都太单调太欠丰富。

女性在化妆时的表情和心情是最好的，涂粉底涂口红的瞬间，眼睛和身心都会因为美丽的层层实现而大放光彩。落妆时则有卸下“面具”的放松感和自由感带来的美丽。

女人身上总有一场看不见的“妆面”与“素面”的争论，她们在比较谁更漂亮。此时的女人一定会站在“素面”一边，因为女人在无意识中都希望自己不化妆时比化妆后更美丽。实际上是这种美化了“素面”不输给“妆面”的心理会成为一种能量每晚鼓励着女人，使“素面”真的会增添些美丽，而不怕年龄的增长。第二天，女人又希望用化妆使“素面”的美丽增倍，渐渐地，随着化妆技巧的提高，“妆面”也变得更美了。

一生如此的循环反复，实际上是女人最好的美容法。“素面”与“妆面”来回交替的过程中，女人变美了，这就是化妆真正应达到的效果。因此，女人谨记，千万不要成为“不识真面目的女人”或“永远不化妆的女人”中的任何一位。

女人抽烟是想引起对方的注意

女人常以一些“惊世骇俗”之举来表现自己，请注意，不是表现自己的与众不同，而是表现自己的愤怒和悲哀。抽烟即是一种。

所谓“惊世骇俗”，在男人眼里，有时是一件既可爱又可笑的事。所以说，女人抽烟与男人献花一样，都是想引起对方的注意。

我敢保证女人在她心爱的男人身边是不会抽烟的，烟的异味倒是次要的，问题在于，没有几个男人喜欢自己的女人抽烟。

因此，男人欣赏和自己无关的女人抽烟，觉得那是种风景。如果和那个抽烟的女人熟悉到了可以愤怒的把烟头抢过来扔掉的地步，十有八九证明，他是爱上她了。

还有一个场合问题。男人都是不可以随便抽烟的，比如类似公共汽车之类的公共场合，相比之下，女人只可以在以下几种场合抽烟：自己的单身房间，冷清的酒吧一角，人迹寂寥的街头……

还有一个原因问题。现代女性很难对抽烟产生心理依赖感，她本身就天然排斥烟的味道。所以，女人抽烟是需要理由的。比如：失恋、寂寞、失落、难过……还有一个牌子问题。我不知道任何一种女士抽的香烟的名牌，但总的印象应该是，烟的形状细长一点，有点薄荷味，不算呛。因此我的看法可能有些武断：抽几十、几百元一包烟的女人是高雅的，抽几元或几角一包烟的女人是低俗的。低俗的女人是不可以抽烟的。你不可想像一个说话如洪钟、骂街如锣响的女人抽起烟来是一个什么样的姿态。但是可以想像一个寂静的女人安静的抽烟的样子，她可能不漂亮，可是烟的淡雾培养出来的气质，会看到你心碎。

快乐的女人不抽烟，爱着的女人不抽烟……

我的观点是：不要阻止女人去做任何事，抽烟即是一种，如果你不想被她的眼泪浸泡或被她的话语击伤的话。

我不支持也不反对女人抽烟，但是只有一个建议：烟抽到一半的时候，一定要扔掉，或掐灭在烟灰缸的水里，或揉碎在脚边，千万不要把烟屁股里的过滤丝也吸掉。

要记住：抽半枝烟的女人才美丽。

香水和香水品质的女人

很多女人喜欢收集香水瓶，因为它都别致得意外妩媚。香水 + 瓶就是艺术，有时或者闻到空瓶的余香，带点古老神秘的味道，容易引起很多怀念。

因此香水是种经典的东西，很难被忽视被遗忘。

迷恋地把头埋在晒过的衣物里，深深地吸一气，会闻到太阳的味道。有些味道是活在习惯里的，这样简单而纯粹。习惯里的味道没有 CD，夏奈尔或者 YSL，那些日子是母亲用大瓶的花露水洒在床单上，遥远而温暖。

现在的人很喜欢用香水，也包括男人，却极少闻起来温暖了。用香水的女人，也许她至少有一种可以依靠的味道，或许是某个人，或许是某种等待。当然有些女人只不过把它当成一种道具，配合着鲜艳的口红上场，把诱惑的气息传送到对方的空气里，浮华奇异的故事就沿着这种诱惑弥漫开来。

有一个朋友极其喜欢收集香水，她用不同的香水跟不同的人说话，她认为只有那样才有格调。

“不用香水的女人，是没有前途的女人。”香奈尔这样说。

女人没有不爱香水的。

小的时候百货店里还没有这么堂而皇之的摆卖那么高级的香水。但花露水是有的，那时候还是手绢风行的年代，女孩子们爱那些漂亮的各式各样给人予绮丽想像的手绢，买一瓶花露水回去，滴几滴在手绢里，在人前拿出来时，就有一缕若有若无的香气，让阳光明丽起来。

成长的岁月里，一直与书本为伍，从校园到校园，走的风景线不过是教室、图书馆、宿舍。周末舞会不像如今的舞厅都有空调，那个城市的夏天热情如火，冬天凉风飕飕。那个舞池是露天的，多雨的春天是舞会的淡季，只有秋天，那种微微的凉意，在女孩子们随风起舞的裙摆里，沁人心脾。少年时代的为赋新词，淡淡的愁绪一直在淡淡的空气中发酵。那是个适合风花雪月的环境与年纪，但于我，只是停留在那些流淌着远古的环佩叮当、为伊憔悴的书香里，和偶尔的男孩子们其意自显的来信中。为什么只有一种情怀而没有实际上的浪漫，我不知道。那时候身上的钱，也仅够买一瓶劣质香水，因而也就没有了买的必要。

可是那不等于我不爱，那种不张扬的香气袭人，衣香鬓影中妩媚的笑靥，是我心目中心仪的女人。每每看到外国电影中那些裙钗粉黛，在妆台前喷一点香水，总是忍不住笑。毕业后，喜欢逛商店的时候在香水柜台前留连，看那些美丽的瓶子。那时候有一个校友，送我一瓶国产的香水，那是一种淡淡的花香，出门的时候喷一些，坐了车到办公室就闻不到了。我把香水喷在台灯罩上，晚上一开灯，淡淡的香气弥漫在屋里，我在这香气中写日记。那种香气并不浪漫，却有一种伸手可及的实在，像极了送香水的人。可是那瓶子还没空，我们已成了路人。多年以后，我甚至记不起那香水瓶的形状，但毕竟是平生第一次有人送这种“奢侈”的东西，又象征了某种珍贵的东西。可惜这种珍贵的东西的本身，并不像香水那么浪漫。

看那部著名的好莱坞电影《闻香识女人》，想来鬼妹们人人都用香水，并且香水的品牌几乎已是个人品位的代名词。可是对于香水，我仍是连欣赏的知识都缺乏，叫不出几个名牌，说不出各个牌子到底怎样的风格。以我力求完美的作风，只希望能用一种别人没有，而又能令我心动并确实合适的香水，否则，我为何要用不菲的价格，购一种并无个性的香气，那会令我有做错了人的感觉。

那时候老是下不了决心去买香水，有时候免不了会想，若有一个心爱的人，送我一瓶用不完的香水，就像我们之间的感情，可以常新而又地老天荒。但是，这样的人和这样的香水，都没有出现。

后来，我有几瓶香水，大大小小的，各种各样的瓶子，美丽极了。很多香水，我依然叫不出它们的中文名字，有些只有几盎司，它们是样板，只是小小的摆设，一般人是不用的。它们都设计得如此的精巧动人，像一个个外人难于发掘的故事。

最早拥有的一瓶名贵香水，是著名的香奈儿的 No. 5，据说玛丽莲·梦露及麦当娜都喜欢这个牌子。国内把香奈儿译成“仙奴”，可是我还是喜欢“香奈儿”这个名字，认为它有古意和仙气。原以为梦露及麦当娜喜欢的香水一定浓郁无比，根

本不合适我这样自认低调的人，事实不然，No. 5 的香气只是暗香袭人，仔细嗅来，有不能与人意会的甜味，像一段无可告人，只能在忧伤里甜蜜的恋情。为赋新词的年纪早已经过去，可是真正的忧愁，却真如天凉好个秋。那时候，缠绕在心头的，老是张爱玲的句子："我将只是萎谢了"——那有爱情的女人的心底道白；还有纳兰性德比秋水还凉的句子："人到多情情转薄，如今真个悔多情，又到断肠回首处，泪偷零。"那段如鱼饮水，冷暖自知的岁月，回想起来，是 No. 5 那像一管谙哑的口红的瓶身，和身陷其中、无力自拔的欲罢不能。

某日去一个边城观光，见到化妆品公司里有这么多的香水，各种各样的，有 JOY，亦舒的小说里译成"哉"，我一直以为高不可攀，看仔细了，却是平常的样子。那时节正在大减价，香水瓶子堆得一筐筐的，却都是有名的品牌，一点也不显矜贵，像已经韶华老去的名门闺秀，待嫁的白流苏一般，等着范柳原的青睐——但是真的便宜啊，我拣造型漂亮的瓶子，却已经顾不得香味如何。

——啊，我明白，多年以后我会像大多数的人，最终还是落入了一个俗套，不再坚持独一无二的个人风格，就像我早已经明白，大多数女人只能在某一个阶段敢于奢谈爱情。然而爱情的版本，又有谁敢于说，自己的那一份，是独一无二的呢？

或许多年以后，我们都只是某一个平常人的妻和母，守着一份平淡的日子，也许在某一个月白风清的夜晚，在浴后，在妆台前给自己喷一点点香水，只有这个时候，无论是公主抑或是平民，我们的感觉一样，我们都依然是有所期待的女人。然后，在流水时光的腐蚀下，我们老去，明日黄花的皱纹里，故事也许不多，在某一个午夜梦回的清醒的片刻，会想起曾经年轻的澎湃过的心情，和女人独有的像香水那样只能意会无法言传的回味。

"小女人"也说：女人如猫

男人经常把他心爱的女人比做猫。

做猫有什么不好？

（1）优雅

在通常情况下，猫咪总是气定神闲，安安静静。你写字的时候乖乖地伏在桌边，看电视时便甜甜地团在你的腿上。相形之下，某些女人的唠唠叨叨，乍乍呼呼，说多烦人有多烦人。你可别说这是因为猫咪不会说话，它也没有一天到晚叫个不停是不是。女人最要紧是风度，从容安祥的神情就是美。

（2）温柔可爱

不单是猫咪的个性，光看它那和善的神情，温暖的茸毛，就叫人顿生怜爱之心。总是憨态可掬，有时还故意摆出一个个 POSE，让人喷饭。只要不存心欺负它，猫咪是不会发脾气的，心态平和从不喜怒无常。猫咪就是靠可爱混饭吃，还且这口饭混得颇不错，这就是它的本事。男人最怕女人温柔，妻子的柔情和体贴，能令丈

夫的烦恼顿消。由于各种压力而担心、伤心、失望、惆怅的心情，最希望看到的，是你的笑脸和抚慰，而不是责骂和哀声叹气啊。

（3）慵懒

猫咪四体不勤，五谷不分，想吃就吃，想睡就睡。招人喜爱不见得就要任劳任怨，否则大黄牛怎么没成宠物。同样，那些执着于家务，每天地板要擦上三遍，老公袜子放错地方便要失声尖叫，胼手胝足最后变成黄脸婆被老公嫌弃的女人，不要老是痛哭流涕地声讨男人的虚荣和负心，先检讨自己才是。老公是因为你可爱才来爱你，不然他早爱上钟点工了。当然，慵懒的前提是先把自己拾掇得清新爽洁，就像猫咪每天都会把自己仔仔细细地舔干净。

（4）对主人的深情

猫咪时时追随着主人，安静地听你说话，温柔地陪你安睡。看书的时候，也会悄悄地跑到桌上伏在你手边。有时看着它美丽的一只蓝一只绿的大眼睛，深情地朝你凝望，心里也不禁阵阵暖流。唉，在这个空幻的世界上，我们需要的，不就是这样的一种温情。它强烈地使你感觉到，你不是可有可无的。就是这只不学无术，率性而为的猫咪，比我那些自以为是的女友，不知强哪儿去了。可见女人不可太独立，什么你都会了，什么都是你强，那男人还要来做什么呢？

多少回我在内心告诉自己，我仅仅是一个平平常常的小女人，我每天清晨打扮得漂漂亮亮，就为了希望能让爱人会心地看我一眼，我撒娇地拥着老公只想为了博得深情地一吻，做女人就为了能得到别人的宠爱，自己一点点地施展着做小女人的魅力。女人如猫，妖艳而媚；女人如水，温情而柔；女人如梦，美而娇艳。女人要牵着你的男人，你必须能迷；女人要守着你的男人，你必须会娇。女人是可爱的宠物，女人是风情的种子，女人给予男人的永远应该是风骚的媚笑。

迷住你身边的男人，别让他离你而去，牵着你爱人的心灵，让他就为你活着，做女人你如果没有一个为你而活着的男人，那你决非是一个好女人，女人呀，为了你自己，也为了爱你的男人，漂漂亮亮，风情无限地生活在这世上，做女人就要做得娇艳妩媚。

女人要随时随地记住自己是一女人，可惜女人老要忘却，包括我自己。女人的可爱就在于娇娇、柔柔的，可好多女人却忘却了这一点。女人如猫，但女人又如虎，如虎的女人只在战场，如猫的女人在情场。男人用能力征服世界，女人用征服男人得到这世界。但是女人却常常忘却，你得到的并非是男人全部世界，因为你要得到男人全部世界，你只有用你特有的一切去统治这一切，可这一切往往从表面上看你什么也没得到，而是在献出。

日本女人的温柔

我们所接触的日本女人都是表面的温情，说话细声细气，彬彬有礼。而她们在

家里的温柔又表现在什么地方呢？是给丈夫脱下西装、递上拖鞋，然后端上一杯咖啡再去煮饭。

日本女人的温柔分为3种。第一种是语言，第二种是动作，第三种是心理。语言方面，就是我们所知道的说话非常温和、有礼。在动作上，日本女人坐在椅子上必须合并着双脚，双手放在膝盖上，身体微微倾斜着；说话时微微地弯腰。不像中国女人坐下来时两脚叉开。

一般日本女人不直接地表明自己的意见，比较策略地说话，尊重别人，站在对方的立场考虑问题。

在最近一份日本杂志上调查：男性喜欢怎么样的女性呢？绝大多数男人回答：第一是可爱的女性。在独身男性一百个人调查中，可以看到男人初次和女人相识的感觉：100个人中有42个人被认为是可爱，35人被认为是温情，15人被认为是开朗，5%是时髦。

在日本，“可爱”这两字经常用，如果一位姑娘长得不漂亮，但是长得非常甜，性格很温情，于是日本男人说“卡蛙”。所以日本男人最喜欢可爱的女子。

第二是温情。温情比可爱更具体化。一位漂亮、美丽的演员、歌手如果得不到大多数男人的认可，她的艺术生命就到此结束。所以她必须很可爱、温情。在公司也一样，如果你不是热情地为男同事倒水、端茶、擦桌子，那么你在公司将受到鄙视。所以大多数日本女人，在骨子里还是很温柔的。

尽管那些时髦少女穿着松糕鞋，染着头发，但是她们一般不会出口伤人。

第三是开朗、第四是气质、第五是色气（魄力）、第六是直率、第七是意外性（这里是指一位平常的女子做出令男人意想不到的事情）。

在日本多数女孩子留着长长的直发，是因为日本男人不喜欢女孩子剪很短的头发，没有女人味。而戴眼镜的女人，他们也不喜欢，认为女人知识太强，太聪明，戴着眼镜有一层隔阂。年轻的姑娘穿着袒胸露肩的衣服，一般年轻的男孩子比较欣赏，但是在交往以后，他们很想知道她们的内心想什么。

日本男人对女人确实非常挑剔。在公司里如果进来新的复印机，女秘书不会用，男职工不会告诉你。他会对你说：“你自己看说明书，自己做吧。”如果公司哪位姑娘什么都不会做，很笨，会被同事看不起，认为你没有能力。而你太强了，超过他们，他们也很反感。

日本男人不喜欢太刻板的女人。在同事喝酒时，如果这位姑娘沉默寡言，这样很扫兴，觉得没有趣。如果这位姑娘热情得很过分，不断地招呼：拿筷子来，拿菜单来，一连叫几次，他们会认为太过分了。

男女一起去旅游时，如果这位姑娘过分地依赖男人，男人也会很讨厌，不想和你一起去旅游，他会觉得你太依赖他。如果女人在饭店吃完了饭，买完了东西就拿着电子计算机在计算，如果到同事家里玩，评论这个放得不好，那个放得不对，这些细微的小事，日本男人都会很讨厌的。

在日本，女人说一句在我们中国看起来很平淡、很简单的话也会使日本男人感

到讨厌。如一位姑娘开玩笑地说："我不想在公司干了。我去玩电子游戏机也可以生活。"这也引起日本男同事的不满："你在胡说什么呀？现在不景气，公司不干了，你用什么生活？你是不是在说梦话？"

还有女人结婚后，为了丈夫的健康不让他抽烟，妻子说："一包烟200日币，如果你一年不抽，可以省多少钱？"他们对这样的金钱换算法也是非常的讨厌。

日本男人虽然喜欢聪明的女人，但是他们希望你把能力隐藏起来，让男人走在你的前面。所以很多文化界的知名人士，虽然很有能力，但是她们的神情都很优雅、可爱。她们不是咄咄逼人，在优雅、温情中表现出她们的能力，所以日本女人是表面很温情，内心很强。

现代日本姑娘比老一代的女人开放、时髦，但是她们骨子里还是很传统的、很温柔的，她们的一举一动受到了社会的限制。虽然在原宿、涉谷的青年街上时髦的姑娘三五成群，像现代摩登女郎一样，但这并不代表日本现代主流社会。她们只是不想受到社会各方面的限制，表现出对传统文化的一点小小的反抗。

总之，日本男人要求女人非常优雅，女人的温情要慢慢地散发，有一种耐人寻味的女性韵味。

现代，又开始流行现代淑女

我们现在实在很难得看见"像羞答答的玫瑰静静地开"那样的女孩子了——起码在繁华浮躁的都市难觅芳踪，有的或者是酷女或者是辣女，她们或者会令你感到冷若冰霜或者令你火冒三丈。你想有一股清泉流过心田，没门，早生半个世纪吧。

而事实上，男人在爱情的天平上仍然是偏爱淑女型的女性的，尽管他们对酷女和辣女充满了好奇心，但贴身接触还是有所忌讳与防范的——当有些渴求爱情的女性明白这一点时，也就竭力往淑女族靠拢。于是，也出现了一批令人生厌的假淑女。

比如，她们说话总是蚊子般细声细气，吃饭时老是抱怨体重超标，与人约会故意姗姗来迟，穿衣打扮作孩子可爱状。她们以为这就是小鸟依人，就是淑女风度。真真可笑！淑女绝不是扮出来的，它源于一颗恬静随缘的心，源于深厚的修养，从而流露出来的是高雅和安详，含而不露。

在两性关系中，淑女也保持着一种与男性合理的距离，她既不依赖男人，不会靠嗲男人电男人达到某种目的；也不会排斥男人，不会像时下流行的女权主义者那样刻意去发动性别战争。在男人眼中，她是可爱可亲的，是不可侵犯的，是需要保护的——男人会激发起男人强者的天性。

由于男性在社会上比女性占有更有利的地位，在各种行业中，女性要争取到与男性平起平坐的对待和重视，并非容易之事。正因如此，所以有不少女性在公共场合中，往往采取一种大胆主动性的待人处世方式。有的甚至放弃自己的女性特点，

摆出一副强人式的形象，以为这样就能在“男人地界”中冲破种种障碍，取得工作或事业上的成功。有些女孩模仿男性的粗犷行为，以为这样可以和他们一较脱俗潇洒。在男性眼中，此类粗犷行为，并不会获得他们的认可，相反会使他们轻视你，甚至遭受到他们的侮辱。保持淑女的庄重态度，会使你受到别人的尊重，加强你在他心目中的地位。

保持诚恳及愉快的态度，对敌对者表示欣赏。温煦而热诚的态度，不仅会令人折服，而且能显示出你有足够的力量可以控制一切。

对事要严肃，千万不要以轻浮态度处之。利用“轻佻媚笑”的手段以求达到某种目的，是最拙劣的策略。如果你的态度严肃，别人对你也不会轻视，对你所提出的问题或计划，也会慎重地考虑处理。

在工作上遇到别人的反对或挑剔时，要持彬彬有礼的态度。以温和、明理及开明的态度对待对手的挑战，对“异己之见”采取乐于接受的态度。在坚持自己正确立场之际，让对方知道你是一个明智而大度的人。切忌疾言厉色作出反击，失去优雅大方的风度。

人人都能摘取成功的桂冠

其实，每一个婴儿来到这个世界，都是为天才而生，为成功而活。大自然给我们每一个人都赐以了天才的潜能。鲁迅对于天才有一句名言：“天才人物呱呱坠地的第一声啼哭与平常婴儿一样，只是哭声，决不是一首好诗。”天才和俗人、伟大和平凡，都是赤裸裸降临红尘，并无本质的区别。只是孩子在今后的成长过程中，由于外部环境的优劣，内在心态的修炼和智力训练的强度等多种因素的影响，导致了天才的潜能释放的强弱。

国外有一则寓言：

一个人捉到一只幼鹰。他把幼鹰带回家，养在鸡笼里。这只幼鹰和鸡一起啄食、散步、嬉闹和休息，它以为自己是一只鸡。这只鹰渐渐长大，羽翼丰满了，主人想把它变成猎鹰，可是由于终日和鸡混在一起，它已经变得和鸡完全一样，根本没有飞的愿望了。主人试了各种办法，都毫无效果，最后把它带到山崖上，一把把它扔了出去。这只鹰像块石头似的，直掉下去，慌乱之中的客观存在使它拼命地扑打翅膀，就这样它居然飞了起来！这时，它终于认识到生命的力量，成为一只真正的鹰。

鹰变成鸡，并非它已丧失了飞的能力，而是由于长期的安逸生活使它变得麻木了、习惯了，最可悲之处，就是“我是鸡”已经罩在了潜意识里，罩在了心灵上，飞的欲望和潜能被自己扼杀！这种现象被科学家叫做“自我设限”。

有许多人就是遭受外界太多的批评、打击和挫折，于是奋发向上的热情、欲望被“自我设限”压制封杀，没有得到及时的疏导与激励，即对人生之路惶恐不安，

又对碌碌无为习以为常，丧失了信心和勇气，逐渐养成了优疑、狭隘、自卑，不思进取，不敢拼搏的精神面貌。

还有一个发生在日本的真实的故事。

有一天，一位女士街购物，把4岁的孩子单独留在家中。返回时，在住宅楼附近碰到熟人，就停下来说话。突然，她发现自家12楼的窗子开着，孩子爬在窗台上正向妈妈招手——她还来不及惊叫，孩子已经失足掉了下来——她丢下手中的东西，不顾一切地向孩子奔去（请注意：她穿的是筒状裙子和高跟鞋）就在孩子快落地的瞬间，她接住了孩子。事后，人们作过一次模拟实验：从12楼窗口扔下一个枕头，让最优秀的消防队员从相同距离飞身来救，试验了很多次，始终还差很远。

潜力也叫潜能，就是人可能发挥出来的最大能力。据资料分析，人的潜能开发几乎是无穷无尽的。著名的心理学家奥托指出：

"一个人所发挥的能力，只占他全部能力的4%。"

据说像爱因斯坦这样的天才，其潜能的发挥也还不到10%。潜能的开发程度，决定了一个人的天才发挥程度。从这个意义上说，"天才学"也说是一门有关潜能开发、应用的学问。

100多年来，人类对天才之谜的探索从来就没有停止过。渴望着将来有一天，在我们生活的地球上，能造就出成千上万像爱因斯坦和贝多芬一样的天才人物。

1. 女性的才能

女性在了解了自己的才能后，才能理智地选择合适的奋斗领域。

女性之所以在一些方面比男性表现得突出，而在另一些方面远不如男性，既有生理的因素，也有社会文化的因素。我们还无法确切地找出究竟是生理因素还是社会文化因素，造成了妇女在某一方面智能的优势，而在另一方面智能的劣势。下面要谈到的女性的能力，是一些试验、测验和观察研究后的结果。

测验证明：男孩子与女孩子的平均智商几乎相等。这证明，在童年时代两性的智力没有大的差别。只是在青年和成年时期，由于社会文化因素的影响，两性的智力才产生了巨大差距。

女性的语言能力、手指灵敏度和精细动作、语言推理、知觉速度（把握细节和注意从一件事转到另一件事的能力）、艺术欣赏方面高出男性一筹。女性在空间能力、数学推演、抽象思维和理论思维方面，明显逊于男性。因此，女性在从事文学、教师、演奏、精细的手工、社会科学研究、秘书、速记、艺术等方面职业表现甚佳。但女性在工程机械、数学、自然科学与社会科学的纯理论研究方面不如男性。

考察一下女名人与男名人出现的情况，我们可以知道，没有出现过一个小有名气的女哲学家、思想家、理论物理学家、理论化学家、作曲家。这说明，女性在这些方面没有多大才能。女性在剧作、发明、雕刻、宗教理论和宗教创立方面也没有产生过大人物。女性在艺术表演，如舞蹈、电影表演、歌剧方面压倒男性。在政治、小说创作、诗歌、化学、数学、物理、医学、生物、社会科学、心理学、宇

航、甚至恐怖活动中也产生过一些重要人物。女性在选择奋斗领域时，应尽量选择上述领域。有志于在上述领域奋斗一番的女性，不妨看看下面这份女性名人录，你便能找到崇拜的偶像与奋斗的勇气。

著名女性代表：

政治：[英] 伊丽莎白一世、维多利亚、[古埃及] 克娄巴特拉、[西班牙] 伊莎贝拉、[俄] 叶卡特琳娜、[中] 武则天、[印] 英迪拉·甘地、[英] 撒切尔夫人。

文学：[英] 夏绿蒂·勃朗特（《简·爱》的作者）、艾米莉·勃朗特（《呼啸山庄》作者）、[美] 托斯夫人（《汤姆叔叔的小屋》作者）、[英] 勃朗宁夫人。

自然科学家：最伟大的女性之一化学和物理学家：玛丽·居里、美国的诺贝尔奖获得者玛丽亚·戈佩特迈耶。

生物和医学：珍妮·劳威克·古多尔（考察黑猩猩的女科学家）和三位诺贝尔奖获得者孟蒂·泰勒莎·科里、罗莎琳·雅洛和巴尔巴拉·麦克。

社会科学：著名社会学家《代沟》作者玛格丽特米德，著名人类学家《菊花与刀》作者露丝·丰尼迪克。

心理学家：精神分析心理学大师凯伦·霍妮。

宇航员：第一位女宇航员捷连斯相柯。

演员：英格利·褒曼、凯瑟琳·赫本、费雯丽、伊丽莎白·泰勒、玛丽莲·梦露、简·方达。

2. 女成名要克服的障碍

人类历史上至今残存的一个不平等现象，就是男女性别的不平等：女性在社会中低男人一等。这种现象主要是由社会文化和历史造成的。女性中所涌现出的名人之所以少，原因就在于此。

在我们当今的社会，要立志成名的妇女面临以下几大障碍：

（1）按照人类当今文化规范，只是男性才应有雄心勃勃的进取精神、支配力、权欲和咄咄逼人的侵犯性与竞争欲。人们往往认为，男性具有强烈的成就欲是正常的、可嘉的；而女性若要拼命地出人头地，则是反常的，难以理解的。

（2）行为规范以男性为中心，以男性的利益为出发点。语言中习惯以“他”来泛指一个人。人们提倡只欣赏女性的美丽，而不太提倡女性的独立人格、才智与成就。男性在就业、晋升与家庭生活中占优势，享受与生俱来的优惠，而女性则备受歧视。

（3）社会规范往往要求女性要及早成家。许多妇女想避开那种压迫与歧视女性的家庭生活，终生以事业为伴，却往往受到社会的嘲讽。

（4）女人还负担着生育、抚养、照顾孩子和做大量家务的责任。

女性必须成功地克服了上述障碍，才能在事业上有所成就。

3. 女性成名应具备的素质

要克服这些障碍，女性必须有强壮自立的心理意识，女性在心理上必须男性

化，必须学习那种咄咄逼人、不达目的不罢休的“男性”气质。（实际上这种气质不应只归男性所有）。这就是许多成功女性行为和心理“男性化”的主要原因。在中国，可以看到一些才华横溢的女性嘴唇上汗毛极浓，酷似男性的胡子，可以推断，她们因身上有过量的雄性激素，一方面长出胡子来，另一方面产生极强的向上心理。

希望事业上有成就的女性，应发展和培养以下心理：坚定不移的自信心；强烈的追求成功的欲望；事业高于一切，心理稳定，不受外在影响。

4. 女性成名可选取的办法

由于婚姻和家庭生活往往会给女性带来巨大的负担，不利于女性集中精力投身事业，因此，一些女性觉得婚姻与家庭太束缚自己的事业，自己完全可以奉行独身主义或不要孩子。据一位美国人调查，美国女博士中只有一半人结了婚，结婚的人中87%没有孩子。

鉴于妇女在心理上历来比男人更依赖家庭，女性若想在事业上有所成就，就应尽力取得父母、兄弟、姐妹和丈夫的支持。有些女人身怀巨大潜能，但得不到赏识，仍旧默默无闻。她们应该找一个好老师或一个识才的权威或行家，让他大力栽培和举荐自己。

事业型妇女在选择丈夫时应十分小心，最好找一位能理解和支持你的丈夫。你可选择以下任何一类的男人：

你的崇拜者与全力支持者。他甘愿牺牲自己的精力、时间与工作，全心全意地支持你的事业。

志同道合的同行。他理解和赏识你，不管他是否与你一同从事相似的事业，你俩都能互相帮助、互相促进、共同奋斗。如居里夫妇、费雯丽与奥立维尔、列宁与克鲁普斯卡妮。

有钱有势又乐于支持你的事业者。他有钱，愿意在事业上帮助你成功。他有许多关系，愿意让他的朋友、熟人助你一臂之力，他还不时指点你，帮助你、鼓励你。

较有有名的例子是英国女首相玛格丽特·撒切尔。她的丈夫撒切尔是位老板，很有钱，他曾出钱资助她参加竞选，并热心在政治上为她提出有益建议。

由于女性成名的许多障碍都来自于社会风俗习惯和行为规范，女名人少的缘故也在于此。人类只有渐渐地改变社会行为规范与文化意识，才能为女性成名创造出有利的环境，才能为男女成名创造出平等的基础。人类应当树立的行为规范和文化意识有：

女性也可以雄心勃勃，勇于进取。

女性的价值最重要的在于独立的人格、才智与成就，女性美是第二位的。

行为规范平等对待男女性，男女双方应共同承担起家庭生活的义务。

男性也应该在抚养与照顾孩子，做大量家务方面承担起一半责任。

全球顶级富婆排行榜

杰出的女人是个谜。当你面对那一张张光彩照人，充满永恒微笑的脸庞时，你内心里不由得会升起一连串挥之不去的疑问：她们就是各种媒体中所报道的成功女性吗？她们看上去那么普通、平凡，怎么会做出那么大的事业？在她们的微笑后面隐藏着怎样的一个委婉曲折的故事……

杰出的女人是个难解的谜，如同一道难解的方程式：

她们不一定受过高等教育，但却把社会大学这本书读的精透；

她们不一定特别聪慧，但却能将有限的水平“百分之一千”地发挥；

她们不一定风度高雅，但却能博得众多人的好感；

她们不一定特别漂亮，但却能给人留下深刻的印象；

她们不一定勤劳辛苦，但却巧妙地把握了成功的机遇；

她们不一定善良宽容，但却懂得何时和怎样运用感情；

她们不一定全是贤妻良母，却对事业有忘我的投入；

她们不一定、也不可能拥有一切的优越，但最终取得了成功。

这许许多多的不一定，都饱藏着她们成功的可能，暗含着成功的秘密。

这许许多多的不一定说明：

这成功的女人是你，是我，是她，是你身边曾很普通的人。

每个人都有自己的生活轨道，也就有自己的成功之路，这曲曲弯弯的人生故事当中就会有许多的不一定和一定

感叹别人的人生，模仿别人的成功，不如想想你自己眼下的处境，看看拥有的一切，利用富足的一点，鼓起勇气去努力，去奋斗。

女人，上帝赋予你许多与生俱来的优势，千万别让它自己流走，辜负上苍的恩宠。

成功的道路数千条，成功的方法千万种。

坚定信心，向前走，永远微笑着不停地向前走，就会成功！

2002年3月8日，在美国《福布斯》杂志2002全球富人榜上出现的女性特别引人注目，美国媒体更有不少关于她们的鲜为人知的报道。

（1）北美最富“沃尔玛乖乖女”

今年53岁的艾丽斯·沃尔顿能登上《福布斯》排行榜并且名列全球女富豪的榜首，应该说功劳都要归于她有一个富爸爸和几个能干的兄弟。她的父亲山姆·沃尔顿是全球最大的零售商沃尔玛的创始人，1992年去世时将财产和股份平分给妻子和儿女，女儿艾丽斯也分得了上百亿美元的遗产。

艾丽斯不喜欢经商，也不喜欢在媒体前露面。离婚后，她将一切露脸的工作交给了兄弟们，自己则躲在得克萨斯州的农场里每天骑马，摆弄一下自己喜欢的东

西。兄弟们也没有让她失望，沃尔玛越做越红火，艾丽斯的个人资产不断增加，2001 年达到 205 亿美元，比那些精明、操心的商人更富有。

（2）欧洲最富“宝马皇太后”

《福布斯》杂志评选的 2002 年度世界最富有的 500 人中，宝马公司的皇太后——74 岁的约翰娜·昆特名列第 12 位，以 184 亿美元的家族资产稳坐欧洲富婆的头把交椅。有一子一女的约翰娜曾是宝马公司董事长的女秘书，1960 年嫁给了老板赫伯特·昆特，上演了一出至今还为人津津乐道的德国版《灰姑娘》。1982 年丈夫去世后，约翰娜接管了宝马公司的全部股份，在她的苦心经营下，家族的股票资产已经是她当年接手时的 10 倍。

这位宝马皇太后和她的家族在外界看来一直都很神秘。1978 年，一群歹徒光天化日之下绑架了她的两个孩子，索要 1200 万美元的赎金。警察直到最后一刻才把他们从歹徒手中解救出来。从此他们深居简出，不接受任何媒体的采访，很少有记者能拍到他们的照片。虽然富甲欧洲，约翰娜还是保持着俭朴的生活作风，坐飞机是经济舱的常客，惟一的奢侈品是一辆豪华宝马轿车。

（3）亚洲最富“游船慈善大使”

44 岁的以色列人艾瑞森·多斯曼以 33 亿美元的身家将其亚洲对手远远地抛在后头，独享亚洲女首富的殊荣。

艾瑞森是以色列国籍，却在美国长大，1992 年才回到故土。在商界拼杀多年的她，没有一点商人“气质”。作为一个商人、一个赫赫有名的船舶旅游业的富婆，艾瑞森不得不经常出现在各种公共场合，但面对媒体，她还是常常会表现出害羞和不知所措。她从不到处夸耀自己的财富，甚至拒绝和记者谈论自己的公司，她惟一愿意畅谈的话题就是慈善事业。

（4）大洋洲最富“红磨坊歌女”

2001 年以前，如果要在富豪榜上看到尼科尔·基德曼的名字是绝对不可能的，虽然她在好莱坞赫赫有名，接拍了数部有影响力的电影如《红磨坊》等，但她绝对不会同“首富”此类的词扯上关系。但同汤姆·克鲁斯离婚后，一切都改变了。她分到克鲁斯辛苦多年攒下的 7 亿美元身家中的一半，再加上自己多年的积蓄，澳大利亚出生的基德曼终于成为“澳洲最富有的女人”。

这种致富方式，让前任“大洋洲富婆”、靠在商界打拼多年才混出头的詹妮特·侯姆斯阿考特羡慕不已，却又无可奈何。不过，虽然基德曼现在也头顶“首富”的光环，但她的家底与其他各洲的“女大腕儿”们相比，还只是小巫见大巫。

（5）南美最富“克罗拉啤酒女王”

在墨西哥，喜爱烹饪和出海的 39 岁的玛丽亚·亚松森·阿兰布鲁萨瓦拉被称作“啤酒女王”。仅靠经营啤酒便成为全国和整个南美洲最富有的女人，家产 15 亿美元，这对一个女人来说实属不易。其下属品牌克罗拉啤酒在美国的啤酒进口市场中还雄踞榜首，更是让所有墨西哥人感到骄傲。

嫁个亿万富翁的感觉

电影《嫁个有钱人》里，当运输工人的郑秀文想方设法要嫁个亿万富豪，过上锦衣玉食的生活。但是，嫁个有钱人真能得到幸福吗?《福布斯》杂志追踪了2001年全球最富有的8对夫妻，我们摘选了其中的6对，让你看看这些有钱人是否爱情、事业双丰收……

鲁伯特·默多克 70岁

职业：新闻集团总裁

净资产：78亿美元

妻子：邓文迪，32岁

当年，邓文迪和默多克结婚时，许多人都艳羡这个耶鲁大学的MBA，嫁了个有钱人，从此吃穿都不愁。其实，邓文迪心里有说不出的苦处——别看这位传媒大亨有78亿美元的家当，可其中没有一分钱是属于她的。如果默多克一命呜呼，邓文迪很可能会过着贫穷的后半生……

戴维·科奇 61岁

职业：石油贸易

净资产：32亿美金

妻子：朱丽亚·科奇，39岁

美国的杂志这样评论朱丽亚·科奇——她是个“职业灰姑娘”。从学校毕业后，朱丽亚当上了助理服装设计师。她每周必须从微薄的工资中挤出一大部分，用来购买名牌服饰和化妆品。因为她每天的工作就是打扮得漂漂亮亮，在顶级商场的顶级品牌柜台前向富豪们展示当季新品……

泊纳得·艾克莱斯顿 70岁

职业：F1商业事务总裁

净资产：25亿美元

妻子：斯莱维卡·艾克莱斯顿，42岁

他俩被《福布斯》戏称为“最别扭的夫妻”。妻子斯莱维卡不仅比丈夫高出近30厘米，年轻28岁，还比他有钱得多。但这对“别扭夫妻”，结婚20年依然甜蜜如初，别说闹离婚，连架也没吵过一回……

戴维·默多克 78岁

职业：食品公司总裁

净资产：11亿美元

妻子：崔西·默多克，40岁

1999年，戴维·默多克和崔西结婚时，人们都不看好这一对。因为，戴维不仅有3次不成功的婚姻，而且年龄大他的妻子将近一倍。不过，事实证明大家都错

了，戴维对他的小妻子宠爱备至……

马克·里奇 66 岁

职业：种植业与矿产

净资产：12 亿美元

妻子：吉斯拉·里奇，48 岁

逃税大王马克·里奇是美国历史上的传奇人物。他因为欠了政府 4800 万美元，不得不抛下妻女，只身逃到瑞士，躲避 325 年的牢狱之灾。为了将丈夫“救”回来，马克的前妻丹尼斯四处奔走，正当她大功告成时，马克却大摇大摆带着吉斯拉回美国，并向前妻递上离婚协议书……

拜仑·蒂森·博纳米礼 80 岁

职业：赋闲在家

净资产：27 亿美元

妻子：卡门·瑟弗拉，57 岁

拜伦不仅是个典型的花花公子，还是个喜欢享受生活的人。他 60 刚出头，就把全副家当交由大儿子乔治打理，每年拿上 1900 万美元的养老金，开始云游四方。本来，他的日子过得还算安逸。可自从拜伦娶了第 5 任妻子、前“西班牙小姐”卡门后，一切都变得不一样了……

爱上了有钱男人怎么办

哲学家尼采说过：对男人，连最甜的女人也是最苦的。如今这话对女人也开始适用。如我们所知，愈来愈多的女人在对成功男人的爱情中尝到了甜中的苦涩。而如何挑战成功男人的爱情，更是这些女人急不可待想要获得的智慧。

就算一个普通男人，也受不了女人爱的纠缠，更何况一个成功男人，同样的伎俩不但容易使你失去恋情，甚至你自己也会遭到他的厌弃。

为此切记：成功男人需要爱情，但他需要的爱情一定要有分寸。因为，女人的爱情是男人，成功男人的爱人是事业。

如果你是一个爱上有钱男人的好女孩，那么，建议你和他坦率、真诚地交往，就像和其他朋友们交往一样。不必太拘谨，也不必太“有目的性”。而且，对于女性来说，人生最有价值的不是鼓鼓的钱袋，而是一个爱你、你爱的好男人，当然有钱并不是坏事。在此，我们要提醒那些爱上有钱男人的女孩子，切记不要走入以下的误区。

（1）恃宠而骄

如果交上了有钱的男朋友就表现出不可一世的样子，对男友的下级雇员和“穷朋友”都瞧不起，甚至会以男友的名义向他的下属下达命令，好像你已经是某某某的夫人了。这样的言行会给人以小人得势的不良印象，众人的不满之辞一定会传到

男友的耳朵里，如果有一天他突然要和你分手，你可别怪别人破坏你们的关系。

（2）感情跳跃太快

也许你已经在心中祈祷数年，希望自己攀上一个有钱的老公，可是对方却可能根本没有这样的思想准备。他会相当疑惑地想："我们才约会了几次，她就暗示我求婚，莫非她有什么其他的目的……"瞧，这个男人就这样被你的热情吓跑了。

（3）刻意打扮

并不是所有的有钱男人都喜欢女明星一般的耀眼光彩。所以，在你决定以大胆、暴露、夸张的装束给对方一个注意你的理由的时候，你最好有100%的把握——那也是他所欣赏的装束。否则，他会认为你是一个缺乏自信、品位不高的肤浅女性。

（4）口若悬河

虽然你渴望让他更多地了解你，但是没完没了地说话只会让对方觉得你太唠叨令人厌烦。想像一下如果一个人不能从与女友的相处中，获得心灵的宁静和放松，那么这位女友一定无法在他的心中扎下根。让双方都感到温馨的宁静相处才是心与心贴得最近的时候。

（5）帮他花钱

虽然经常有一些杂志上刊登，富翁的太太们如何会花钱而使他们的丈夫产生了更强烈的挣钱欲望云云，但是还是建议你不要急于效仿。催促他为你买这买那并不能让他感激你给了他工作的动力。事实上，他会看清楚你只是一个喜欢不劳而获的女人，至于要不要和你"牵手"，他可要掂量掂量了。

（6）"来我家……"

这句话常常会产生歧义。对于女性来说，邀请男性到自己的家中小坐绝大多数情况下并不是一种性的暗示，而只是一种友好、信任的表现。当然，这也是一种希望增进交往、分享共同兴趣的愿望的表现。但是男性却可能误解，并且在心中勾画从香槟、性感内衣、直至上床的好莱坞经典情节。如果你不想让你们的交往过程出现尴尬的场面，那还是在你家门前礼貌地告别为好。

（7）过快进入实质阶段

过快地将两人的关系带进实质性阶段是非常不明智的做法。虽然你可能是出于真情，但是对方却会对你的人品有所怀疑。他会认为你和任何人都很随便，或者你不遗余力想和有钱男人"搭上"。肉体关系当然可以使恋爱关系有质的改变，但是没有坚实的情感基础的肉体关系往往难于持久。

（8）过分取悦

如果你给一个普通的男性洗衣、做饭、料理家务，他一定会感激得了不得。作为普通人被人如此关心和宠爱是一件幸福的事情。但是一个有钱男人却可能对你的优点视而不见，他有可能觉得你还不如专业保姆做得好呢。而且，他也不想请你回家为他理家务，因为你的"要价"一定比保姆市场昂贵许多许多。

追求丰裕的物质生活并没有错，所以，当你遇上一个令你心仪的有钱的好男人

时（请注意：是“好男人”），一定要珍惜。但是，和有钱男人交往时一定要有一颗宁静的心。你的浮躁和你心态上的不平衡只会令你们的感情越走越远。如果仅仅是有钱却没有幸福，那也是很可悲的。你说呢？以上的8个“误区”其实只有一个核心——他和你没有什么不同。记住，你们是平等的。

第三章　工作着是美丽的

怎样才能迅速晋升

常常有人长叹：工作那么久怎么总是得不到晋升机会。加薪、提职，每每都与你擦肩而过，为什么呢？晋升的窍门在哪呢？其实要获得晋升并不难，关键是你能否做到以下几点：

（1）上班不要发牢骚。当你有艰巨的工作任务时，应尽力去做好，不要牢骚满腹，记住公司只会留住并晋升那些不嫌工作量太多的人。

（2）别让上司在办公室中等待。任何人都不要忘记上司的时间比你的宝贵，当他给你一项工作指标时，这项工作比你手头上的更重要。

（3）助上司一臂之力。当公司要考虑发展大计的时候，正是你显示才华的机会，如果你能花时间认真思考，提出一些颇有建设性的意见，上司自然会对你另眼相看，你被提升是预料中的事。

（4）处变不惊。处事冷静的人很多时候会有好处，并得到称赞，上司、客户甚至其他同事会对处变不惊的人另眼相看。处变不惊要讲究个人的素质和多临“战阵”的考验，所以要敢于去处理突发的难题，处理多了，你的应急能力便会加强，当然那个时候你就会处事不惊了。

（5）要有后备计划。不要以为所有事都如你想的那般顺利，无论何时都应作最坏打算。准备一个随时可以实施的后备计划，届时就不会手忙脚乱，未雨绸缪的做法可以换来上司对你的赞赏和信任。

（6）学会亡羊补牢。当一个重要的报告给客户后，你突然发现出了错误，这时你应当快速地了解情况，查明问题所在，并设法补救。若采取鸵鸟政策，期望问题消失，这只会令你更加狼狈。

（7）面带阳光。没有人喜欢满腹牢骚的人，而这样的上司也只会令人士气低落，他们只会转投到令人振奋和积极的人的麾下。要让别人觉得自己重要，展示灿烂的一面，即使在自己情绪低落的时候，也别无精打采。

（8）在会议中表现自己。若情况允许的话，选择会议室接近中央的位置，因坐于两旁位置很容易被忽略。不要等待发言机会，在适当的时机争取发言。发言时只说有事实根据的重点，省略不必要的枝节。避免说一些抽象或不切实际的话，例如：“我希望”、“我觉得”等等。

升职不找6种人：

伴娘型　这种人的毛病不在于做不好工作，而在于不能充分发挥自己的潜能。在你用心时，你的工作是一流的，而你的处事态度始终像伴娘一样，不想喧宾夺主，也不想出人头地，这阻碍了你升迁晋级。

鸽子型　这种人勤于工作，也有技术和才华，但由于工作性质或人事结构，所学的知识完全与工作对不上号。别人升迁、加薪、晋级，你却只是增加工作量。对这种境遇，你早就不满，但你不能大胆陈述、努力捍卫，而只是拐弯抹角地讲一讲，信息得不到传达，或根本被上司忽视了。一切全因你像一只鸽子样温顺驯服。

幕后型　这种人工作任劳任怨，认真负责，可是你的工作却很少被人知道，尤其是你的上司。别人总是用你的成绩去报功，你内心也想得到荣誉、地位和加薪，但没有学会如何使人注意你，注意到你的成就。一些坐享其成的人在撷取你的才智后，你只会面壁垂泣。

仇视型　这种人不能说不自信，甚至说是自信过了头。在工作上很能干，表现也很不错，却看不起同事，总是以敌视的态度与人相处，与每个人都有点意见冲突。行为上太放肆，常常干涉、骚乱别人。大家对这种人只会“恨而远之”，无人理会你的好办法、好成绩。

抱怨型　一边埋头工作，一边对工作不满意；一边完成任务，一边愁眉苦脸。让人总觉得你活得被动，而上司认为你是干扰工作、爱发牢骚的人。同事认为你难相处，上司认为你是“刺儿头”。结果升级、加薪的机会被别人得去了，你只有“天真”的牢骚。

水牛型　对任何要求，都笑脸迎纳。别人请你帮忙，你总是放下本职工作去支援，自己手头拉下的工作只好另外加班。你为别人的事牺牲不少，但很少得到别人与上司的赏识，背后还说你是无用的老实。在领导面前不会说“不”，而受到委屈后，只好到家中发泄。

以上6种不良的工作心态，其共同的特点是不能抓住自我、表现自我和捍卫自我，从而在心理上不能自我肯定。

同事和你争功怎么办

当你挖空心思想出一个好主意，或者你勤奋工作为公司发展作出了极大贡献时，却有人试图把这份功劳归为己有。面对这种情况，你该怎么办？总不能整天气急败坏吧？下面几种方法或许对你有所帮助。

（1）用短信澄清事实

当然，首先写的信不能有任何坏的影响，短信内容一定不能让对方产生不快。写信的主要目的是要委婉地提醒一下对方，自己当初随便提出的想法，是怎样演变到今天这个令人欣喜的样子。在信中适当的地方，你可以写上有关的日期、标题，可以引用任何现存书面证据。

在短信的最后要建议进行一次面对面的讨论，这是很重要的，这能让你有机会再次含蓄加强一下你的真正意思：这主意是你想出来的。

如果真的有人把你的功劳忘记了。想把功劳归属于自己，那么这个方法倒能为你争回功劳起一定作用。

（2）夸赞挖你功劳的人，然后重申功劳是自己的

说这番话的时候，要再一次对这同事的独一无二的才能和见解大加赞赏。这种方法对职业女性来说特别需要。很多研究者发现，女性员工喜欢从“我们”的角度——而不是“我”的角度来做事，所以她们的想法和首创就常常会被男性同事挪用。如果着眼于事情的积极一面——你的同事也是想方设法要干出最好的工作，而且他（她）对要做的事情也有独到的看法——也许会有助于你解决这个可能很棘手的问题。

当你觉得这个方法比较适合你应用时，你就应早点行动，如果等你的同事把你的想法散布开时再行动，困难就大得多了。

（3）退出争夺战

初看起来，这似乎不是一种方法，或者不能算是一种很好的方法。但对某些人来讲，这或许是最好的。你应该问一问你自己：哪个更重要，是把这个想法付诸实施，还是独自拥有想出这个点子的名誉？这是一个复杂的问题，特别是对女性来说，什么时候应该跟男同事理直气壮地理论“挪用他人想法”的问题，什么时候又应该为本机构作出一些牺牲呢？在作出决定时，应该考虑一下，要打这场“官司”得花费多少精力。在某些情况下，比如你正要接受一次重要的提升，要付出大量的时间和精力；或者除了“原则问题”之外其他并无妨碍，而要证明所有权只能使你疲惫不堪……也许还会让你的上级生气，让他们纳闷你为什么不能用你的时间来做点更有意义的事情。在这些情况下退出争夺战显然是明智之举，是上上之策。

与上司进行有效沟通

话不说不清，礼不弄不明。沟通有时能起到预想不到的效果，尤其是人与人之间有了误解甚至隔阂的时候。而这时沟通的艺术性就显得非常重要。

面对上司的冷淡态度，你千万不可意气用事，横眉冷对或无动于衷。积极的态度应当是心平气和地找上司进行沟通。注意，一定要找个适合谈心的场所，并选择好时机，在整个谈话过程中营造出随意自然的气氛。首先，如果大老板找你谈的话可以公开的话，你可以对你的直接上司讲明谈话内容。自己的工作业绩得到公司领导肯定和表扬时，得真心感谢上司的帮助和栽培，这不是奉承，事实肯定也是如此。让上司明白：你是真心真意感谢他，你不是一个忘恩负义的人，你的每一点进步，都与他的培养密不可分。

然后，你要诚恳地指出自己的缺点和不足（每个人身上肯定找得到一两点），

希望上司能继续对你严格要求，帮助你改掉缺点。使上司处于一个帮助人的位置上，他就会尽其所能，为你创造机会，为此他很容易看到你的进步与他是分不开的，找到一份属于自己的成就感和满足感。

总之，与上司经常进行富有艺术性的沟通，可以帮你建立一个融洽和谐的工作环境，这也是事业取得成功的必要条件。

一般说来，人们在与自己同等级、同层次的人讲话时，表现比较正常，行为举止都会比较自然、大方。但是，在与比自己地位高的人交往时，就可能感到紧张；表现比较拘谨，并且自卑感强；相反，在与社会地位低于自己的人讲话时，就会表现得比较自如、自信，甚至比较放肆。

比如，有的人在自己的上级面前从不敢"妄言"，在同一科室的也不多说话，可是在自己的下级或所管班组面前讲话时，则落落大方，侃侃而谈。有的则在一般人面前总是摆出一副能者的架势，可是一见到权威就显得十分驯服和虔诚。

因此，上下级之间的讲话，上级要力求避免采取自鸣得意、命令、训斥、使役下级的口吻说话，而是要放下架子，以平易近人的方式对待下级。这样，下级才会向你敞开心扉。谈话是双边活动，只有感情上的贯通，才谈得上信息的交流。

平等的态度，除说话本身的内容外，还通过语气、语调、表情、动作等体现出来。所以，不要以为是小节，纯属个人的习惯，不会影响上下级的谈话。实际上，这往往关系到下级是否敢向你接近。此外，上级同下级谈话时，要重视开场白的作用。不妨与下级先扯几句家常，以便使感情接近，打掉拘束感。

上级同下级说话时，不宜作否定的表态："你们这是怎么搞的?""有你们这样做工作的吗?"

在有必要发表评论时，应当善于掌握分寸。点个头，摇个头都会被人看作是上级的"指示"而贯彻下去，所以，轻易的表态或过于绝对的评价都容易失误。

例如一位下级汇报某改革试验的情况，作为领导，只宜提一些问题，或作一些一般性的鼓励："这种试验很好，可以多请一些人发表意见。""你们将来有了结果，希望及时告诉我们。"这种评论不涉及具体问题，留有余地。

如上级认为下级的汇报中有什么不妥，表达更要谨慎，尽可能采用劝告或建议性的措词："这个问题能不能有别的看法，例如……""不过，这是我个人的意见，你们可以参考。""建议你们看看最近到的一份材料，看看有什么启发?"这些话，起了一种启发作用，主动权仍在下级手中，对方容易接受。

下级对上级说话，则要避免采用过分胆小、拘谨、谦恭、服从，甚至唯唯诺诺的态度讲话，改变诚惶诚恐的心理状态，而要活泼、大胆和自信。

下级跟上级说话，成功与否，不只影响上级对你的观感，有时甚至会影响你的工作和前途。

跟上级说话，要尊重，要慎重，但不能一味附和。"抬轿子""吹喇叭"等等，只能有损于自己的人格，却得不到重视与尊敬，倒很可能引起上级的反感和轻视。

在保持独立人格的前提下，你应采取不卑不亢的态度。在必要的场合，你也不

必害怕表示自己的不同观点，只要你从工作出发，摆事实，讲道理，领导一般是予以考虑的。

还应该了解上级的个性。上级固然是领导，但他首先是一个人。作为一个人，他有他的性格、爱好，也有他的语言习惯等。如有些领导性格爽快、干脆，有些领导则沉默寡言，事事多加思考，你必须了解清楚，不要认为这是“迎合”，这正是运用心理学的一种学问。

此外，与上级谈话还要选择有利时机。

上级一天到晚要考虑的问题很多。所以，假若是个人琐事，就不要在他埋头处理大事时去打扰他。你应该根据自己的问题重要与否，去选择适当时机反映。

日本成功企业人士松下幸之助说过，“每一部属都应该持着尊敬的态度去发掘上司的优点，至于缺点则应该尽量地补救。”这一名言成了你和上级和睦相处的准则，那么具体到细节，又该如何正当、积极地保持与上级的良好关系呢？

（1）倾听

我们与上级交谈时，往往过于紧张，而没有搞清楚上级究竟在说什么。和一位好的下属，必须理解上级的谈论问题，同时还要把握他话里的暗示。记住，老板喜欢思维敏捷，善解人意的下属，所以你只能专心聆听他的话，必要时还需做笔记，最好最后简要概括一下谈话内容，确保你明白了。

（2）简洁

办事简洁利索，是工作人员的基本素质。不要把一大堆信息罗列给你的上级看，你要选择对他有用的东西，使他可以一目了然。你可以把要点记在一张纸上，若需交一份报告，也是把要点提炼出来，减轻上级的工作。

（3）解决自己的问题

没有上级喜欢拿着份内工作来烦他的下属，你自己解决自己的困难，有助于你提高自身的能力，同时也提高你在上级心中的地位。

（4）乐观工作

成功的领导者，希望下属和他一样都是乐观主义者。好的下属把困难看成是挑战，并制定计划，用实际行动去迎接挑战。

（5）对上级诚实

你的长处超过缺点，你的上级会容忍你的。可是如果你不可靠、不诚实，没信誉，你的上级就无法容忍你了。假如你向你的老板承诺了你力所不能及的事情，不要害怕马上告诉他，虽然他会有暂时的不快，但总比最后的失望不满好。

（6）维护他的利益

老板追求他的利益天经地义，你应该尽其可能使他满足。如使老板掌握自己的工作现状。如有什么改进的方法，不要吝啬于他曾经的一些做法而蒙在肚里。经常向他献策，只要他不老剽窃你的成果，对你会有益处的。

（7）了解你的上级

你应该对他的背景、工作习惯、奋斗目标、喜好等等了如指掌。一个精明的上级欣赏的是一位深刻了解他，并知道他的愿望的下属。

（8）保持合适的关系

你与上级在公司的地位是不同的。不要使关系过于亲密，以致卷入他的日常生活中。这样你可能会招来苛刻的要求，同事的敌意，甚至不正当的关系。

与你的上级良好相处，是与你富有成效的工作一致。而尽职尽责地工作，就是你为上级做的最好的事。

怎样对付四种糊涂上司

（1）与健忘型上司共事

有的上司很健忘，明明在前一天讲过某一件事，可二三天后，他却说根本没讲过，或者在前一天他讲的是这个意思，可过了二三天，他却说是那个意思。他常常颠三倒四，也常常丢三拉四。这样的上司，对付的方法是：当他在讲述某个事件或表明某种观点时，下属可装作不懂，故意多问他几遍，也可提出自己不同的看法，以故意引起讨论来加深上司的印象。在最后，还可以对上司的陈述进行概括，用简短的语言重复给上司听，让他也牢牢记住。

有的上司，明明你在上午把某个材料送给他了，下午他会一本正经地说根本没拿，重新向你要。对这样的上司，可行的办法是，送材料时不要一放就走，或托人转送，可适当延长接触时间，也可对材料作些具体解释，如有旁人，要让他们也知道有这样一个材料，以扩大影响，增加旁证。如是重要材料，可要求上司签字，一般不要托人转送。倘必须转送，可在送前或送后再打个电话给上司以说明。

如果你是文秘人员，接到上级的文件或书面通知等，要你们上司参加会议或活动等，那么把通知直接给他看，并把有关时间、地点、所带物品等要素用他的笔划出来，或者把它写在上司的台历上。假如是电话通知，可把具体内容转写成书面通知，直接送交上司，如人不在，可放在办公桌上，但事后见面时要重复一下。

（2）与模糊型上司共事

有的上司在布置工作任务时含含糊糊、笼笼统统，从来没有明确具体的要求；有的既可理解成这样，又可理解成那样；有的前后互相抵触，下属根本无法操作和实施。一旦你去做了，有的上司就会责怪，说他的要求不是这样，你弄错了。对经常是这样的上司，在接受任务时，一定要详细询问其具体要求，特别在完成时间、人员落实、质量标准、资金数量等方面尽可能明确些，并一一记录在案，让上司核准后再去动手。

你去请示某项工作，要求得到具体指标或明确答复，可有的上司却“哼哼哈

哈”一通之后，没有明朗的态度，有的只是说“知道了”，有的则是说“你看着办”。有时，请示或汇报的事情具有相互排斥性，既要么行要么不行，有的上司却也没有明确的表示。为了避免日后不必要的麻烦，做下属的可反复说明旨意，并想方设法诱导其有一个明白的判断。必要时，可采用提供语言前提的方法，如：“你的意思”让上司续接，或者用猜测性判断让上司回答，如：你的意思是不是×××？当上司有了一个比较明确的判断之后，立即重复几遍加以强化，也可进一步延伸，假如是这样，那就会如何。

（3）与马虎型上司共事

有的上司做事很马虎，常常做些啼笑皆非的事，弄得下属们无所适从。有的对上面的文件不仔细研读，对上级召开的会议不认真参加，在没有完全理解基本精神的前提下就发表意见，提出看法，或公开传达。如某公司经理和秘书去局里参加房改工作会议。开会时，经理不是说说笑笑，就是进进出出，很不认真。回本公司传达时，他只照本宣科。当职工提出具体问题时，他语塞了，无法解说清楚，有些地方自己也没理解。此时，有人就问在场的秘书。面对十分尴尬的上司，秘书很巧妙，他不说经理没认真听，也不对问题作具体解释，而是这些问题上面也没确定，待过几天去问问再作答复。其实，秘书是清楚的，只是为了照顾上司的面子而故意这样说的。事后，秘书就职工提出的问题一一向上司作了解释。秘书这样做，虽然有点假的成分，但从人际关系的角度来说，是完全可行的。

有些上司，对下级的申请、报告、汇报等材料没有仔细看完就定下结论，就签字批示。对此，下级要根据具体情况分别对待，如对自己非常有利，但超过了应有的范围，不要秘而不宣，可含笑指出其不当；倘对自己不利或非常不利，可作出必要的解释，切勿急躁，切勿过分的责怪埋怨，以免个别糊涂的上司恼羞成怒而固执己见，一错到底。有的材料或事件很紧急，很重要，可有些上司却漫不经心，把它搁置在脑后。对这样的上司，惟一的办法就是反复申明，多次强调，最好三四个人轮番强调，促使其引起重视，认真对待。

（4）与无知型上司共事

这里的无知，泛指不明白、不懂、不明智、外行。有些上司明明自己不懂、外行、不擅长，但他有时装懂、装内行，他想显示自己，他要横插一手，有的还要瞎指挥。对这样的上司，可分别对待。如是重要的，带有原则性的问题，下属可直接阐明观点，或据理力争，或坚决反对；倘是无关大局的一般性问题，下属则可灵活对付，尽量避免正面冲突和矛盾的激化。某市新近建成一座规模较大、设备先进的图书馆。基本竣工时，该市文化局局长授意秘书，要他向下属的图书馆馆长去暗示，要求题写图书馆馆名。秘书深知局长在书法方面的“造诣”，他初中毕业，连柳体和颜体也分辨不出，秘书知道图书馆馆长已请省里的一位书法高手题写了馆名。她颇感为难：不去同馆长说，以后局长查问起此事会怪罪自己的；去说，明知如此，不是硬使馆长被动吗？后来，她出谋划策，和馆长一起商定：让局长题写，也用，但制作简易，材料普通。书法高手题写的暂作备用，但材料讲究，制作精

细。以后一旦局长卸任或调任，立即换上备用的。同时派人去向书法高手说明原因，表示歉意。对这样不明智、不识相的上司，采用这种机动灵活的应付办法，应该说许多人都会理解的。

新家庭妇女

在“家庭妇女”前加一个“新”字，就和以前的概念有了天壤之别。

年轻、有文化，一边嚷着做贤妻良母，一边紧抓着自我意识不放。“家庭”只不过是这群人打着的一个幌子，而“妇女”是她们最讨厌的称谓。所以，又有人管她们叫“全职太太”。

明摆着，这是一些有老公、没工作，有时间、没事干，手里有钱、心里没底儿的都市女性。她们消费用卡——自己攒的和丈夫划拨的。大白天，她们不是站在国贸的儿童蹦床旁，就是去了超市或宜家。新家庭妇女一般都有超凡的脚力，生生逛得无论大店小店，服务员一见她们立刻笑脸相迎，连连叫“姐”。

她们休闲也用卡——清一色金晃晃的VIP，还有着常人难以想像的恒心和毅力，勇敢地尝试着来自各国的化妆品、减肥药，甚至爬上手术台为人刀俎。

大学本科、甚或硕士学位早被垫了桌子底儿，因为她们非常清楚太太一职干得好与不好与学历无关，全凭悟性。表面上，新家庭妇女是最轻松、最令人羡慕的，而实际上，她们必须学会忍受孤独和寂寞，必须懂得知足和如何排遣苦闷，必须做到心理平衡、宠辱不惊。所以，新家庭妇女看上去活得悠闲、平和，可内心往往是最好事的。像那些急赤白脸地找工作，迫不及待地跳槽的人一样，她们每时每刻都在给自己找事干。当两天自由职业者，学两天插花、陶艺甚至钢琴，或者再有追求一点——正儿八经学个会计、律师什么的。反正社会上有的是成人学习班，自己也有的是时间和精力。

但无论怎样努力，全职当太太的时间都不会太长，或两三年，或时断时续。因为，外面的世界太精彩，因为她们总觉得自己没准儿哪天就会憋不住对老公说：“你有权保持沉默，但你所说的话将成为我闹事的证据。”

我有两个同学，现在一个做项目经理赚着高薪，一个嫁了有钱人做了太太。

有次在咖啡屋聚会时两人却都在不停抱怨，一个说老板是个脾气暴躁的美国老头，动不动就劈头盖脑把人骂一顿，真要把人气死。这还不算，那些可恶的客户，也经常把人气得七窍生烟。最好你所有的事情都帮他做，最后一分钱不要问他收。要不是看在钱的份上，早就不想干了。有时候真想一嫁了之，一了百了。可惜命不好，一直找不到该嫁的人，只好以事业为重。现在经济又差，说不定哪天就下岗，唉！

另一个却说，有没有搞错，赚这么多钱还嫌不好。就算LAYOFF，有这么多经

验还怕什么？我这把年纪，还在拼命背单词考 CMAT，一定要读书啊，有了工作才不被老公欺负。靠老公过日子，老公也就成了老板。碰到好点的，多给两个小钱花花。差点的，说不定就管你三餐饭，买菜还要拿发票向他报销，才不把你家庭妇女当回事。家务是做不完的，洗衣作饭收拾屋子周而复始，很多老公才不承认家务的价值，他想你成天在家里什么也不做还有什么不满意？

第四章　女过 30 更应富有内在美

现代都市女性的困惑

最近，一则翻译短文在都市中流传——

今天，我们的建筑物越建越高，高速路越修越长，但是，我们的思路却越来越缺乏个性。

我们有了越来越多的食物，但营养状况却难以平衡。

我们能够运用的医疗手段越来越多，但健康标准变得越来越没准儿。

我们的收入越来越高，但道德水准却未见突飞猛进。

我们的开销越来越大，但快乐的获得越来越不易。

我们的财富在成倍地增长，但自身的价值却越来越模糊。

我们的住宅越来越大，家却变得越来越小。

房子装修得越来越完美，但婚姻的外壳也越来越易碎。

我们说得越来越多，但爱的感觉越来越少。

我们可以往来于月球，但我们却觉得穿过家门前的小街道去拜访一下我们的邻居是件麻烦的事情。

我们拥有的知识越来越多，但判断力却越来越弱。

我们已经征服了宇宙外层空间，但却好像遗忘了我们自己的内心世界。

随着现代文明的冲击，我们生存的自由度越来越低。

爱情、容貌和事业，这些老话题，在今天也给现代都市女性带来了新的困惑。

困惑一：新“三座大山”

人们常说，家庭、孩子、工作，是压在已婚妇女头上的新“三座大山”。此话虽有些夸张，但多少也说明了当代妇女，特别是职业妇女身上的沉重负担。近代以来，广大妇女为了自身的解放进行了不懈的努力，争取到了工作的权利、同工同酬的权利，争取到了与男性平等的政治权利、经济权利。于是，有人欢呼：妇女自由了、妇女解放了、妇女地位提高了！然而，只要我们回头看一看我们作为女性在社会上、家庭中的作用和地位，看一看我们为之所付出的代价，我们不能不说，我们活得太累、太累了，我们的付出和收获不成正比，我们在妇女解放的道路上才走出了小小的一步。我们争取来了工作的权利和人身的自由，但却无法卸去一直压力在我们肩上沉重的性别负担。我们身上有多种角色：职员、妻子、母亲、女儿，每一个角色我们都必须扮演好，而要扮演好每一个角色，都需要我们付出很多的精力。

困惑二：高收入吓跑追求者

高收入的都市女性越来越多，在别人的羡慕眼光中，一些女性却为自己的收入太高，吓跑了追求者而担忧。但是，一些收入少的女性生活也不坦然，她们依赖着男性、提心吊胆地过日子，怕一旦失去依赖就无法生活。

但是，是要事业，还是要家庭，的确是摆在职业妇女面前的两难选择，简直就像高空走钢丝，总在追求一种平衡，一旦失衡，则粉身碎骨。身为职业妇女，每天在外面和男人一样闯荡天下，回到家中还要扮演温柔贤慧妻子和慈爱母亲的角色，这使我们承受着男人不曾有的压力。男人在事业成功之时，则是他们获得爱情之日；而女人事业成功之日，则往往是她们家庭破灭之时。所以现在社会上出现一种怪现象：成功的男人吸引来一群女人，成功的女人却吓走了所有的男人。人们称成功的女人为“女强人”，成功的女人却不愿人们称她们为“女强人”，她们自己说，不论事业如何成功，她们都还是个正常的女人，有着与其他女人同样的七情六欲，同样是温柔和体贴的，同样希望爱与被爱，同样希望有一个稳定幸福的家。人类交给女性双重化的使命：在和男人一样做自由人的同时，还得扮演女性角色，履行女人的义务，要繁衍后代。一个没有事业、没有社会地位的女人得不到人们的尊重，而一个有事业的女性如果没能做一位好妻子、好母亲，则得不到社会的普遍赞扬。这令许多职业妇女身心交瘁。丈夫希望妻子放弃事业回家做饭洗衣；精明强干的女人不是嫁不出去，就是婚姻破裂，总之是“没什么好下场”。我曾经听说过有这么个令人哭笑不得的笑话，说的是一个班级里在评选“最聪明的女孩子”，结果被评上的女同学说什么也不肯接受这个称号，她说，如果她被评上，就不会有男孩子来跟她约会了。

困惑三：事业与家庭的冲突

据调查，大多数女性在面对“当事业与家庭发生冲突时，你如何选择?”这一难题时，都选择了家庭，即便在高学历的女性当中，也有近一半的女性选择为了家庭牺牲自己。这一方面体现了中国妇女无私的奉献精神和牺牲精神，及很强的家庭观念，另一方面则也说明了妇女面临的家庭压力和社会压力。当然，其中也不乏一些女性不思进取，回避竞争的实质。作为职业妇女，我们必须和男人一样玩命地工作，因为我们知道许多男人一直没把女人放在眼里，虽然他们也时常嘴上喊着尊重妇女，我们要用自己的工作成绩证明给男人看，女人在工作上并不比他们差；我们必须和男人一样在社会上为自己争得一席之地，这对肯于付出辛勤劳动的女人来说并不是件难事，我们不想重复夫贵妻荣的故事；我们和男人一样的挣钱养家糊口，我们不能为了一口饭而忍气吞声，我们不愿也不能依赖男人而生存。然而，我们却要为此承受着巨大的精神压力，我们在实际工作中遇到的阻力和困难要比男人多的多，得到的却要比男人少的多。很多时候，女人与男人显然是处在一个不公平的竞争环境里，整个社会对女性的要求总是比对男人更苛刻。

困惑四：美貌遭人妒

美丽的女人总是惹人注目和招人喜欢的，于是，相貌平平的女人为了美丽，不

惜重金、不怕吃苦地减肥、美容。但美丽的女人也有苦恼，正因为美丽，她们更容易成为被议论的对象，人们忽略她的智慧和其他优点。

困惑五：办公室性骚扰

现在，越来越多的女人在事业上大展拳脚，但是在和男上司、男合作伙伴、男同事共同工作的时候，女人却会因性别而面临一些观念上带来的困难：要么不能获得同样的工作机会和报酬，要么会获得格外的“照顾”——性骚扰。

四种女人谁活得精彩

近来流行一手机短语：一等女人永不成家，二等女人靠人养家，三等女人家外有家，四等女人下班就回家。

一等女人永不成家，是那些为数极少的都市白领贵族，她们是令人羡慕的女强人或女知本家，由于忙于事业或对周围不能与之匹配的男人的鄙视，使她们成了高高在上的孤独一族，形单影支。当然，身边并不缺乏怀有各种目的的追求者，这就为她们在偶尔需要慰藉时提供了方便，以填补她们事业有成、情感空虚的精神空白。她们当中虽不乏白领丽人，绝对可用姿色赢得男人，但她们偶尔会将金钱赐予情人，以体现其强人本色。

二等女人是可耻的，这类女人大多有些可人的姿色，由于不满足家用的匮乏或强烈的虚荣心作祟，她们对那些有钱或心甘情愿供之驱使的男人抛出绣球，成为一只被包养的金丝鸟。

三等女人，大概就是指在情感上得不到抚慰与满足，家庭不和睦的那部分女人。她们和男人之间的关系属于感情沟通、心灵相济的那种，很少掺人金钱的因素，她们的婚姻名存实亡。

四等女人，占女人中的大多数。如果选择妻子，相信绝大多数男人会选择四等女人做妻子。这等女人是传统意义上的女人，相夫教子、持家有道，她们也许没有太多的钱财，但她们本本分分，没有超出自己能力之外的虚荣心，有的是对丈夫、孩子的爱。她们最像女人，是丈夫的贤妻、孩子的良母。这样的家庭，如果丈夫不出现问题的话，一般会美满幸福，将婚姻进行到底。

四等女人的容貌并不需要漂亮，她们的女人本色、妻子本色是时下最宝贵的女人美德。男人也许会因一时蒙了头，而对四等女人不屑一顾，但“她们没有大喜大悲，总是扎扎实实，却是真正爱情的拥有者”，这就是无与伦比的财富。

已婚妇女过去和现在常犯的致命错误

中国女人无论是出国考察、观光，在国外都明显感到自己的“美”无法与其他

国家的女人相比，不是长得不好，而是不注重打扮。

在国内，如果不是在私企、外企，女人化妆的事没有多少人关心。但是，一些企业，尤其是外企，女职员的个人形象、着装打扮是十分重要的，女职员不敢掉以轻心，衣冠不整，形象不佳是会被上司指责并因此丢掉饭碗的。而且，在那种整洁文明的环境里，衣冠不整是会令人自惭形秽的。女人此时不化妆不仅见不得人，简直就是丢人。

钱，成了男人成功的标记，也成了女人的幸福追求。于是小秘、傍家、三陪、情人等等相继涌现，尤其是情人的普遍，引起了女人的不安。而随之而来的，则是男人公然提出令他们满意的女人的标准。漂亮女人越来越多，男人对温柔女人的渴望的呼声也越来越高，要求也越来越具体。

事实上，中国女性的“刚”气的确是盛了些，相比之下，“柔”的一面则被忽视，有些女性在家里的确“刚”如暴君。对照一下男人的需求，再看看自己的表现，再看看小秘们的漂亮与温柔，心里不打鼓才怪呢。怎么当女人？怎么当一个男人喜欢的女人？

已婚妇女过去和现在常犯的致命错误：

（1）不化妆，不打扮，不修饰自己

虽然是朴素的观念在起主要作用，但是跟不上时代潮流、满足不了现时社会男人的审美要求，就应该改进。在许多国家，女人出门不化妆是对人不礼貌的表现。

一个不知道打扮的女人是一个不懂得爱惜自己的女人，女人是一朵花，不靠化妆打扮是成不了“美女”的。而众多的小蜜们、情人，无非是精心打扮了自己。漂亮而又不打扮的美人很少，就连电影明星也是靠化妆“造”出来的。化妆，能突出优点，掩饰缺点；穿漂亮的服装能显示出女性优美的线条和妩媚。

不知道打扮自己的女人是一个懒女人。每天半小时的功夫都舍不得，真是懒得可以。因为懒得化妆，所以也懒得搭理男人的视觉审美要求，也就懒得去吸引丈夫(异性)，也就懒得营造夫妻间的浪漫温馨气氛，也就用最差的不修边幅的形象去面对丈夫，就用最懒散的神情语气和丈夫说话，不但丈夫，就是周围的男人们看到的也是她的缺点，她的最差形象，又怎能挑动丈夫的春心与青睐？女人对于自己外貌的自信大多来自于男人的评价，一开始有丈夫的肯定，女人就万事大吉，女为悦己者容嘛。而中国男性也不负责任，他们虽然喜欢美，但却希望妻子美在家里，因此久而久之，则觉得妻子越长越丑了。加上唠叨，加上疲惫，加上培育孩子时的烦躁，多么温柔的女人在辅导孩子作业、弹琴时都免不了大声嚷。男人听见了她的吼叫，却没有体会到妻子下班后又忙于家务又忙于孩子的那种紧张劳碌。因此，男人有时反而会不可思议，反而会觉得家里的一切令他厌烦，假如这时妻子又跟他表示不满的话。

一个女人不化妆打扮，就意味着拒绝男人，拒绝男人的欣赏。殊不知，对女性美最敏感的是男人，男人才是女性美的鉴赏专家。女人比男人更执着地追求爱，她们需要爱情的阳光雨露，但是不经意之间她们把不美的东西尽现男人眼底。本来爱

情就是一种心理感受，有高潮有低谷，热恋之后，爱情波浪由浪尖逐渐往下跌，在低谷时女人应猛推一把，再把浪掀上去，或者再激起波涛的汹涌，但是女人外在的最差形象即使没有让男人倒了胃口，至少也使丈夫心灰意懒、无情无趣。时代变了，审美要求变了，男人的要求也变了，做妻子的再不要固执地用以前的观念来束缚自己，更不要以此作为自己不打扮的借口。

女人不打扮是没有信心的表现。她越不打扮自己，美就与她无缘，男人的赞美与追求就与她无缘，她就越没有自信，至少美是要得到他人的肯定的。而有的女人没有自信，但也没有通过打扮去弥补和提高。许多漂亮女人的信心最早也是由男人激发的，或许就因为一次打扮得到男人们的好评，从此喜欢上打扮，而人也越来越美。

外在美也会激发内在美，尤其是男人的赞美之语和爱慕的眼光，会激发女人的女性美，每一次夸奖都在提醒她的性别意识。在男性倾慕的注视下，女性下意识自觉不自觉地就流露出女性的娇羞与温柔。没有女人会在这种情况下张牙舞爪、大声嚷嚷。而女性的娇柔最能激发男人的阳刚之气。

（2）不知道眼泪的力量

女人啊，你的名字叫弱者。

这句哈姆莱特的名言，在全世界流行传播，并得到认可。

无论女性多么坚强，恋爱之初，最吸引男人的是女人的性别本质特征，是一个纯粹的自然的男人对一个纯粹的自然的女人的追逐，是两性最原始最单纯的相互吸引。男人阳刚，女人柔美。男人不怕老虎，但对女人的眼泪却惊慌失措。不是男人怕女人的眼泪，而是女人的眼泪提醒和激发了他的雄性的英雄气概，他觉得自己没有保护好弱者，这是他的无能与可耻。但是，努力奋斗、吃苦耐劳的妻子们在繁杂、沉重的家庭生活中却忘了男人的英雄气概，她们从以往的教育中听到的都是“莫斯科不相信眼泪”之类的奋发图强自强自立的警世语，不自觉地用于夫妻生活中。何况，对于一个不富裕的小家庭，一个勤劳坚强的女人其作用是多么的重大。但她们过于坚强了，她们自觉地“顶半边天”，她们把眼泪当作可耻的软弱。她们不但自己暗地里抹眼泪，而且学会不流眼泪，有时甚至把自己柔弱的肩膀送给男人依靠。尤其当了母亲之后，母爱一泛滥，母亲坚强的性格瞬间就顶天立地矗立起来。这种美德既让男人感动，又让男人反感，因为他快被她的高大压倒了。

殊不知，男人的大丈夫英雄气概最容易被女人的软弱、无能、无依无靠所激发，而眼泪是最好的方式，默默地流泪胜过千言万语的唠叨。这也是许许多多能干吃苦而又事业有成的女人不理解寄生虫般无能的女人反倒受丈夫宠爱的原因。当男人身上近似父爱的感情被激发时，他是会像娇惯女儿一样地去娇惯妻子的。

（3）不知道撒娇的魅力

一个蓬头垢面、衣冠不整的女人是没有心情去撒娇的，私自也认为没有资格撒娇。因为她觉得以母亲的身份去撒娇是不恰当、不合适的，而衣冠不整是因为太忙的缘故，以此作为自己不修边幅的理所当然的借口。因此，不仅不以为耻，反以为

荣，否则，不足以表现为贤妻良母。但是，可恨的是男人并不买账，既使当面嘴上同意，心里却大不以为然。别以为有些男人不喜欢妻子撒娇，是正派的表现，那只是他不懂情趣，如果女人坚持撒娇，尤其是打扮妩媚的情况下，他是会感到非常受用的。

（4）不断使用杀手锏——刀子嘴

中国女人从小就知道贤妻的重要职责之一就是辅佐丈夫成就事业。于是，妻子主动承担起监督与指导的作用，不断地批评、指责，一副“恨铁不成钢”的心怀。为了丈夫的功成名就，她不断地指出其不足，不断地把一些标准、要求放在丈夫身上。这种角色注定是吃力不讨好的。何况劝解的方式从热恋中的温柔委婉型变成严厉的不可通融型。“刀子嘴豆腐心”是最可怜可恨的一种性格，它注定女人吃苦受累不讨好。“刀子嘴”是最容易把男人的自尊割成碎片的杀手锏，自尊没有了，情爱也就消失了。“好语一句三冬暖，恶语伤人六月寒”，快快扔掉“刀子嘴。”不要用豆腐心原谅自己。

总之，我们没有家庭主妇的温柔，没有女演员的高雅，没有女老板的能干，没有风尘女的艳情，我们没有女人味，我们不懂得作女人！

呜呼哀哉！经历了恋爱、结婚、生子，这女人应越做越成熟，越做越完美，怎么反而越来越没有女人味了？最后连女人都不懂得做了？这实在是件可怕的事。

让自己年轻5岁

年龄增长并非坏事，中年女性对男人有特别的吸引力。这个年龄最主要的是保持健康，避免精神上颓丧。心理学家、精神疗法专家和营养学家为30岁以上的女人准备了有价值的提示。不必急于立即采用全部的12项提示，在一个月里专门完成一项提示，逐渐增加其他各项。专家们保证：经过一年的努力，你将感到你才25岁。

1月提示：减轻精神负担

为了在生活中实施这项提示，记住3条简单的规则：

（1）呼吸平稳。当感情冲动时，我们会不由自主地屏住呼吸或者呼吸加快，这会加重精神负担。

（2）注意姿态。精神负担会引起肌肉紧张，致使我们慢慢地拱肩驼背。赶快伸直，你会感到仿佛从肩上卸掉一堆重物。

（3）保持乐观。即使在没有任何希望的情况下，也要记住：你能改变局势，向好的方向发展。

2月提示：不要急于起床

早晨醒来后，仰卧，伸展身体。然后，四肢着地，拱拱背，让脊柱也有“苏醒”的时间，避免腰痛，保持良好的姿态，在愉快的心情中开始每一天。

3 月提示：不坐电梯或自动梯

每天不坐电梯，在楼梯上下 6 分钟，能延长生命 3 年。

4 月提示：向前挺胸走一走

在家里或在公园里散步时，挺起胸膛走一走，对保持体形十分有效。如果平时走路也能这样，将消耗掉多一倍的热量。

5 月提示：勤洗手

为了避免受到微生物的侵蚀，用肥皂认真勤洗手，特别在做饭前和用餐前。

6 月提示：少吃油腻食物

在食谱里挑选瘦肉、鱼、脱脂牛奶或仅含 1% 的油脂和奶制品。用餐开始先吃凉菜和用植物油烹制的菜肴。

7 月提示：一天里完成必不可少的运动

伸展肌体、蹦蹦跳跳、蹲蹲站站，扶椅子背前倾身体，前后左右抡抡手臂。全力以赴地做这些动作，有助保持体形，改善血液循环。做多少次根据自己的情况定。

8 月提示：收拾厨房

吃完饭后别马上就坐下或躺下休息，先收拾餐桌，洗刷碗碟，再找点其他的活儿，反正饭后要强迫自己先运动 15 分钟。这是既简单又有效的保持稳定体重的又一方法。

9 月提示：养花

使家里的空气变得清新，空气充足，对皮肤和肺部有利。

10 月提示：不要在电视机前久坐

边看电视边做些简单的操练，即使不从沙发上站起来也好。有事时，不要把人从别的房里喊过来，而是自己主动走过去。

11 月提示：多多交往

好交际的比孤僻的人生病少一半。

12 月提示：笑口常开

笑对增强免疫系统有奇效，既消耗热量，又改善自我感觉。

30 岁的美丽是阅历的展示

非常喜欢美国的一部电影《纯真年代》，我最欣赏的感情类型就是里面的表姐（米雪弗菲扮演）所诠释的那种。她爱上了自己表妹的男人，表妹为了得到他用了许多女人常用的伎俩，但这个男人其实一直深爱着表姐，多年后再见到她，仍觉得她是自己的最爱。这样的爱才是 30 岁女人的爱——不是现实的占有，不是死去活来，而是灵魂中的爱。

女人的误区就是，有的女人 30 岁了还想做 20 岁的人、做 20 岁人的事。30 岁

的女人就是30岁，不能为自己脸上新生的皱纹发愁，因为这都是已成事实的东西。30岁的女人有30岁女人的美丽，20岁的女人永远没办法赶上。应该说30岁至50岁之间的女人是最美丽的。这时的女人有阅历、有经济条件，而美丽是阅历的展示。30多岁女人的美是完整的美，什么东西在身上都成熟了。

这样的女人，她的感情应该能放能收。可以去爱，但要爱得理智，会保护自己。20多岁的女孩可以爱得无可救药，她有这本钱，也需要这样的爱。但如果一个30多岁的女人在情感上还死去活来的话，就进入了一个误区：30多岁的女人还去追求一种绝对的爱，你的生活必然会遭到伤害，你会不快乐，事业受影响，失去享受正常友谊的乐趣。

一些女人结婚后会担心自己的丈夫情有所移，其实女人比谁都清楚先生爱不爱自己，如果一个男人让你觉得怀疑，让你老是为他心神不宁的话，这个男人已经不值得你去爱。不用再去证实“我的怀疑到底对不对”，一个爱你的男人应该是一个让你放心的男人，女人应该学会保护自己。

许多女人把男人视为她的惟一，这也是一种极端的生活态度。男人只是女人生命中的一部分，生活中一定还有别的寄托，孩子、事业、朋友、爱好……这样，生活中别的部分即使受挫，并不能影响另外的部分，以及生活本身。

30岁的女人应最具格调。格调是一种从内在流露出的东西，来自内在的修养底蕴，更需要磨练，有些女人面貌及打扮都不错，但你却觉得她没有格调。格调应该是各方面的，能力、知识、阅历、情感、生活，都是丰富的、有深度的。

没有钱不一定就没有格调，你可以在特定的条件下，尽量做到有格调。不一定去买名牌，但应该去看、去练眼，然后买来东西搭配模仿，不能说反正我买不起，看都不愿看。对30岁的女人而言，钱也很重要，它意味着很多东西，享受更多、接受更多、学会更多。

30岁的女人，凭着自己的心性过自己想要的生活，经济独立、事业进步，感情丰富而理智，这样的女人永远自信、快乐，散发着迷人的芳香和魅力。

女人味是一种精神

有一位旅美女作家回国后，极其鲜明的一个感觉就是国内中年女性与美国的同龄女人在外貌上绝无相提并论的余地。说得真实、通俗一点，在美国，中年女性和年轻小伙子谈恋爱的事司空见惯，而在国内，中年女性脸上早已布满了老祖母的慈祥了……

世上有一种斗争，虽然最终注定失败，但却因精神的美丽，而虽败犹荣。女人与时间的斗争便是这一种。作为女人，没有不希望青春永驻的，但残忍的是，所有的女人，无论她有多大的雄心壮志，最终不免也要老去。青春永远只是人生的美丽过客，来不及缱绻情长，便倏然离去。但所幸，还有精神，还有女人味。令人遗憾

的是，现实生活中有许多女人，一到中年便万事皆休，只知道工作和家务，连最起码的打扮也不在意了。任皮肤发黄龟裂，任头发乱成一团糟，任服装永远过时，任大腹永远便便，甚至，任嗓子粗哑，任举止粗俗，任精神荒芜……这种心灵上的皱纹比脸上的皱纹更让人痛心，好像随着青春的逝去，她的性别也随之抹去了。她不再是个女人，因为她完全失去了女人味，这是很可悲的。青春无法把握失去了无需惭愧，但女人味却是一种精神，把它丢失了则全是自己的错！

失去女人味的女人就像鲜花失去了香味一样可怜可悲。如果说青春少女是一首浪漫的诗歌，节奏明快，旋律生辉，恰似春光明媚；那么，中年女性则应该是一篇抒情散文，情愫悠悠，蕴涵深邃，令人会心耐读。“宁可抱香枝上老，不随黄叶舞秋风”。珍惜这份上苍赐予的华美礼物吧！让女人味伴随一生，应该是每个生为女人的人毕生的追求！

毫不修饰的中年女人，穿着廉价的不合身的衣服，衣肩上落满了头皮屑和碎发，素面朝天、自以为是。在她们看来，修饰面容梳理发型是浪费时间，没事找事。这样的女人往往脖子上套了金项链，手上戴了金戒指，甚至两耳朵上也没闲着。当健康专家提醒人们坚持每天洗头，提倡一种自然高尚的生活方式的时候，不健康的头皮屑显然令人侧目。这样的女人缺少的不是金钱，而是素养。

毫不修饰的中年女人，夏日特别喜爱短裙，因为裙子无须每天换洗。令人倒胃口的是她们的脚上还往往是一截短袜，甚至还有内穿无跟袜，外面再套玻璃丝袜的，说是以防勾丝。殊不知，这样一防，露出了中年女人喜欢多此一举的小家子气。其实夏天最好的办法就是浑然天足，这比穿一双短袜，露出半截小腿肚子，不知要大方多少了。假如你有机会出席一些酒会，你可以看到不少年轻女性出入厅堂，优雅的长裙下，一双裸足传递出万般风情，不经意间流露的却是纤纤心愫。喜欢长裙配短袜的女人缺少的不是服装，而是文化。

毫不修饰的中年女人是朴实无华的，哇啦哇啦的。假如她们在候车室或者在家属楼的走廊上，看见了熟人便会毫不忌讳地大声招呼，聊天，说笑。她们在所有的公共场合甚至在洗手间也是如此，自律意识淡薄。假如你静静地坐在公共场所的长椅上，在等待的时候，欣赏蓝天白云、花草树木，或者愉快地看孩子们在互相追逐，这时候的你比大声喧哗的你要动人得多，或许你本身就成了一种美好，一道风景。

毫不修饰的女人非常大胆泼辣，敢作敢为。她们穿着薄薄的连衣裙敢出入任何交际场合，坐在沙发里也是左右扭动，骚动不安，惟恐被人冷落。假如这时候有熟人出现在门口，她们会不顾一切地站起来打招呼，这时候她们的裙子往往是黏连在身上的，不雅观的。假如你好心提醒她们，她们还会振振有词地说，我这已经是够传统了，你没看到现在一些女孩都露出肚脐眼、肩膀子了！其实这和衣裙黏连在身上是两码事。露肚脐眼、肩膀子的衣服你可以不接受，但这也算是一种时尚，或者说是服装文化的一种。而衣裙黏连在身上，是一种无知，一种忌讳，这样的细节是不可原谅的。记住，你可以不涂脂抹粉，但是你绝对不可以衣冠不整。

毫不修饰的中年女人容易心胸狭窄，她们会对陌生的漂亮女人横眉冷对，对熟悉的女人胡乱干涉。她们和丈夫一起外出，假如丈夫的眼光不经意间停留在陌生的漂亮女人身上，她们要么不屑地噘着嘴说，这女人打扮得像个狐狸精，恶心！要么和丈夫无端地争吵，吃无名醋。遇到熟悉的女人穿戴整齐，略施脂粉，她们也会大惊小怪地当面咋呼说，你用的是什么化妆品？这么高级，不值得！背着人她们还会飞短流长，仿佛略施粉黛的中年女性就一定是生了外心，有了外遇。

毫不修饰的中年女人毫不注意人格的修养，也不注意穿衣着裙的种种细节，她们缺乏人际交往中必须具备的常识和礼貌，她们衣冠不整地出现在公众场合或者是办公室。她们在不经意间的失分要远远地胜过她们在生活中的种种努力和辛劳。假如她们的子女对不加修饰的母亲略有不满，母亲还会勃然大怒，认定这是对母爱的背叛，是年轻人的虚荣心作怪。我们对母爱的讴歌是否过多地强调了母亲的劳作，而忽略了母亲的修养？

毫不修饰的中年女人假如能够清醒地看到自己的不足，不拒绝服装文化、交际文化、化妆文化，那么中年的她们将会变得更清新、稳重、善解人意，更显成熟女人的风采。

女人不能太会赚钱。太会赚钱的女人让男人们感到咄咄逼人，难以亲近；太会赚钱的女人大多没有时间花钱，对生活敷衍了事，实在对不起自己。

被化妆遮盖了

但是，如何显示出自己卓而不群的个性，表现出自己的格调与众不同，这就必须遵循一定的原则，一个人的言行举止若没有丝毫的风度和品味，肯定会被人鄙视的，这也是人类文明社会的起码要求。

曾有人讲："一个 14 岁的女孩不美丽，可以怨父母；而一个 40 岁的女人不美丽，就只能怨自己了。"他们还说："女人不是因美丽而可爱，而是因为可爱才美丽。"在这里，就提出了一个美丽与可爱、外在与内在的辩证关系。莎朗·史通相貌其实不算是美的，但她内敛的少妇风韵却迷到了无数的观众。这种万千仪态不是来自于父母的遗传，而是岁月的经验。所以有人做诗说："春的后面不是秋，何必为年龄发愁，只要秋天结好你的果子，又何必在春风面前害羞。"

提高自己的内在修养和品位，不是一朝一夕可以达到的，这是一个不断汇聚、不断积累的过程，至少要首先从一些生活细节上改变。就拿化妆的艺术来说吧，其实也分为几个层次的。

最低的层次，是在原来的脸上，再画出一张脸来，完全遮盖了自我。也许再画出来的那张脸很美，可人总不能一辈子戴着面具；上一个层次，是只遮盖自己的缺点，让别人看不见；再上一个层次，就是突出自己的优点，淡化自己的缺点。这样化出来的妆，就很生动自然，也不致于失去自己原来的样子；最高的层次，则是追

求内在的美，让美由内而外自然的流露出来。这不是一时三刻可以做到的。

与化妆的层次一样，那些林林总总、五色缤纷的粉底、唇膏背后的她，也在追求一种自然平和的美丽，女性要想获得男人更多的尊重和关注，突破漫漫岁月带给自己的沧桑面容，提高自我欣赏品位与内在修养可算是当务之急了。

外在的美，也许是随着年龄的增长而减少，可是内在的美，却与年龄的增加成正比的。朋友对我说起："30 岁以后的女性，就离不开化妆品了！"我却不是这样认为，恰恰相反，她们应该已经从心理上，摆脱了对化妆品的依赖。

看戴安娜的照片，我不认为她在婚礼上的照片是最美的，虽然那时的她肯定经过了精心的化妆。我最喜欢的一张照片，是她坐在起居室的沙发上，与长子一起嘻戏的照片。她那时的喜悦与美丽，是自然而然从内心深处流露出来的。这张照片，让我不由自主的也传染了她的喜悦。

对于外在的美，人们都会欣赏。可内在的美，却容易让人们忽略。而且，这种美丽也不是短时间的接触就可以看出来的。

女人，在人生的每个阶段，都有她的美丽之处，只要你能懂得欣赏。

是好好享受人生，还是享受死后风光的葬礼

是"贷款消费"，还是"攒钱养老"，其实是一种生活态度的对比。你是愿意好好享受人生，还是享受死后风光的葬礼？不同的生活质量，源于不同的生活态度。

如果我们把挣钱看作是努力的目标，那么我们就看不清金钱被发明出来的原因，也看不清金钱究竟为什么服务。

一个青年问他的妈妈："妈妈，您想做中国老太还是外国老太？"

妈妈说："我老了以后自然是中国老太。外国老太是怎样的？"

青年说："外国老太年轻的时候是漂亮的姑娘。大学毕业后，她找到一份收入稳定的工作；然后，她就向银行贷款买了别墅和车，又买了许多高档生活用品，每月还利息，生活紧张充实而快乐。因为她有很好的居住条件，又有车代步，各种人生的乐趣她都尝尽了，等到她 80 岁临终的时候，恰好把银行的贷款全部还清了，她安然地闭上了眼睛。中国老太年轻的时候也是一个漂亮的姑娘，不同的是，她找到一份收入稳定的工作后，就开始积累储蓄，一年到头辛苦劳碌，不舍得吃穿享受，最后 80 岁时在病痛中死去。她的子女得到了她的遗产——一笔非常可观的银行存款，足够买大房、名车和许许多多的生活用品。孝顺的子女用存款中的一部分给中国老太举办了风光的葬礼，可是，她生前却没有享受过什么。妈妈，您要做中国老太还是外国老太呢？"

中国老太与外国老太的对比，中国人从小就受上一辈的教育，要学会积攒钱粮，以备养老之用。而西方人认为，赚钱的目的就是为了花钱。

从前有个磨坊主，他很爱金子。这种爱占据了他的整个身心，以致于他变卖了他的一切其他东西来买回他所深爱着的金子。然后他把他所有的金子都熔铸成一大块，把它埋到地里。每天黎明，他都急急忙忙赶到地里，把他的这一大块光辉灿烂的财宝挖出来，把玩亲昵一番。

有个小偷看到了磨坊主每天早上这些偷偷摸摸的举动，在一天夜里，挖出了磨坊主的宝贝，把它偷走了。

第二天早上，磨坊主挖呀挖呀，但什么也找不到。他痛苦地嚎哭起来，这哭声撕心裂肺，最后走来了一位邻居来看看发生了什么可怕的事情。

当邻居听说是金子被偷了，就对磨坊主说："你这么悲痛干什么？你根本就没有金子，所以你什么也没有丢。现在你可以假想你还拥有着金子。就在你埋金子的地方埋一块石头吧，假想一下那石头就是你的财宝，这样你就会再次拥有金子。当你真的有金子时你从来就不用它，现在只要你决定还不用它，你就永远不会失去它。"

在现代社会，西方很讲究"敢于借贷、善于用贷、巧于用贷的个人理财法"。但在中国这种观点仍很淡漠。现代人要有现代的理财观，赚钱是一种本事，借钱花钱是一门更大的学问。

西方商界有句名言："只有傻瓜才拿自己的钱去发财。"

美国亿万富翁马克·哈罗德森说："别人的钱是我成功的钥匙。把别人的钱和别人的努力结合起来，再加上你自己的梦想和一套奇特而行之有效的方法，然后，你再走上舞台，尽情地指挥你那奇妙的经济管弦乐队。其结果是，在你自己的眼里，富人只不过是雕虫小技，或者说不过是借别人的鸡下了个蛋，然而，世人却认为你出奇制胜，大获成功。因为，人们根本没有想到，竟能用别人的钱为自己做买卖赚钱。"

爱默生说过："我最需要的就是让别人来强迫我做那些我自己能做，并且该做的事情。换句话说，就是需要一种压力。"贷一笔款，给了你一种自然而然的压力。因为这种压力，使你不得不放弃一些不必要消费的打算，同时，也改掉你懒散的坏习气，使你手里的资金很快周转起来，自觉和不自觉地投入到工作的繁忙之中。

"你，别借人，也别向别人借。"这是莎士比亚在《哈姆雷特》中的表白。

莎士比亚的话过去一直被人们视为至理名言。我们的长辈们亦经常告诫我们：不要向别人借钱，也不要借钱给别人，贷款更不是什么体面的事情。

的确，每个倾家荡产的故事，十之八九皆因举债过多。由举债而导致败家的例子真是不胜枚举，我们很多人的身边也都有活生生的例证，因此才更使人闻之色变，以至敬而远之。但是，试问你所知道的富豪中，在其白手起家的过程中，又有哪一个是不依赖借钱投资的？你身边真正赚了大钱的，又有谁没有借贷过。你会惊奇地发现；越会赚钱的人，通常借贷的钱也越多。

当然"贷款消费"是一把双刃剑，我们一定要量力而行，不可盲目消费，否则会适得其反。

花钱也要讲方式

每位女士最不愿意看到的就是迎面走来一位和自己穿得一模一样的人，而贪图便宜就很有可能会发生这样令人尴尬的事情。我以前就总爱逛小摊买便宜货，总觉得可以多买几件，换着花样穿，但是又常常临出门时看着满柜子的衣服觉得没有合适的。后来我决定要在自己的能力范围内买最好的。现在我的衣服虽然不太多，但几乎件件都是精品，虽然一个季节我总穿着那几件衣服，但每天都充满了自信，每天心情都很好。永远不要期望通过量变可以达到质变。

有条件就要过精致一点的生活，这是一种品位，是一种格调。就像到餐馆吃饭一样，环境好的餐馆虽然价格贵点儿，但吃得轻松惬意，所谓美食、美器、美境的讲究就是这个道理。同样逛大商场、逛品牌店，漂亮的店堂、周到的服务，即使不买随意逛逛也是一种享受。家里的日常用品个个精致美观，即使在做家务时也会心情舒畅。

另外"买最好的"有利于培养自己理性购物的好习惯。买一支几十元的口红，你可能一高兴就买了，不会多想有用没用，但买 CD、倩碧、兰蔻你可能就会三思而行了。现在我每买一件衣服，都会认真想想自己缺的是不是这样的服装，这件衣服是否能和我已有的服装搭配，想得多了，还真总结出了一套适合自己的购物经呢。

宁吃鲜桃一口，不啃烂梨一筐，这是民间的一句俗语，但说的也是同一个道理：宁精勿滥。

是否觉得自己的衣柜永远欠一件衣衫：今天买了一条裤，又好似欠一件衫衬。女人就是这样，每月花费不少在装束上，喂饱了各大时装店或百货公司的专柜，却饿了自己的钱包。

一个月辛苦赚回来的钱，全都用在打扮自己，结果存不下钱，无形中成为很多女士的困扰。

女性消费的观念是很矛盾的，有时很精打细算，一分一毫都计足；另一方面，女性又是最容易因冲动而买了不少无谓的东西。那么到底如何做到一个醒目消费的女性，既可满足到购买欲，又不致于花费过度？

（1）列出清单：当女士到超级市场，或是百货公司购物时，看到什么有兴趣的，都会不知不觉地放在购物篮内，而真正需要买的，只可能是其中的一两件物品。

所以解决这问题的方法便是列出购物消单，不但可以避免买漏了东西，又可减少买了无谓的东西。

（2）减价才出手：这个也不须详述，因为很多女士都有于减价时才出击购物的习惯。精明的消费者在这期间购物确实省回不少。

（3）相熟的购物地点：日常用品可到一些平价店购买，通常这些地方都以批发价出售物品；经常光顾某几间商铺，与它们的老板混熟，日后购物可能有额外的折扣呢！

（4）大胆讲价：很多时代的女性对讲价十分抗拒，因为这被视为‘老土’的举动，但如不嫌弃的话，不要放过讲价的机会。因为往往可以省回不少。

（5）利用商家宣传单：是一种利用报纸单张内的广告，去刺激消费的方法；单张内通常都有折扣印花，拿着起这些印花去购物，又是一种节省开销的好办法。

（6）善用信用卡：西方差不多每人都有一张或更多的信用卡，善用信用卡可延迟付款的时间，让消费者在周转上更灵活。再加上某些信用卡有储分的功能，储满一个数量的分数可换取礼品，这些优惠必须利用啊！

（7）分期付款消费：在购买大的物品时，不妨考虑分期付款。普遍的分期付款都是免息，又或是超低息。它的好处是不需要一次过多地拿一大笔钱出来，但又可立即得到自己想要的东西。

（8）不要强行追上潮流：刚上市的产品，价钱通常都会很高，因此若过度地追随潮流，只会苦了自己的钱包。

第五章　心与身的出轨

女人如烟，男人如酒

没完没了的广告片里，很喜欢“百年润发”。许是那句经典又耐人寻味的广告词：——“如果说人生的离合是一场戏，那么百年的缘分更是早有安排！”是啊，多么深涵的哲理，怎能让人不喜欢、不记忆深刻？就是这样。我们有时相信“安排”，有时竟相信“命”，这些都看似有些无奈，但，“人”字一副分道扬镳的样子，谁真的掌握得了自己的命运？尤其，姻缘。网上故事，愈琢磨愈是无味。那么多的累人的东西，那么多的“有话说”其实就是我们有时过于自我。年轻，不成熟，还有网络的相对的“距离感”把“相爱”的人分两端的事实，加上先人为主的思想，“网恋”就完全成为“精神恋爱”，累，真累。网络上，真正为了爱，梦一生的人不多！不是吗？窗外，又是一片烟雨凄迷的样子。那么刻意，那么矫情的那种，网络中的半张脸让你觉得安全吗？我们总是不忘了给自己空间，却从来没有想到让自己能真正的面对对方，就如白天不懂夜的黑一样！那是内心中不愿让人知道的真实吗！我看着她的半张脸，觉得她很美。我想着她的另外半张脸，想像着它应该是什么模样？没有人告诉我。

女人如烟，不经燃烧，就现不出她的芳香，她的美妙，她的柔骨。女人如烟，每一度的燃烧，都是一曲生命的悲歌，投入一次，芳香一次，光焰一次，也如同毁灭一次。生命的延续就在这一次次地灼烧光环中，被伤害的结局却是另一个故事的开始。等到这烟丝尽了，炊烟去了，女人的浪漫也远离了尘埃。女人如烟，但凡总先要有火，才能点燃起她一生的激情与光辉。女人说：我嫁给了香烟。

而男人呢！男人如酒，如透明清亮的烈性白酒，近乎酒精的浓烈，烧灼，芳香，一眼看去，却如同清水般平静澄澈，一无所有，并且良莠难分。男人如酒，瓶面标定的度数，衡量不出真切的感觉，非得亲口品饮，才能探出他的深浅。男人如酒，没有绝好的酒量，没有定力的把握，不要轻易去碰他，醉后的伤身伤心，决非人人都能够消受起的。男人如酒，喝一口能够让你醉几分，能让你沉溺，就让你伤神，醉一场是否真的可以痛个过瘾，是否在夜深人去溶人愁肠不会化成泪痕。男人如酒，然而，不动声色的海量的酒客，品尝好酒的酒客，却总是女人。也许生活就是这样，让你看得清，却无法动摇！

困在“网”中央

每当情人节的时候，总会有无数热恋中的男女涌上街头，借着贺卡与玫瑰传递爱情，而这当中又有多少是在网上邂逅的“虚拟情人”呢？网络恋爱正以其独特的、既神秘又浪漫的方式进入到现代人的生活中。

形式之一柏拉图式

此类网恋最为纯情，仅仅靠鼠标和键盘演绎整段爱情故事，不打电话不见面，让爱情只存在于空气之中。

形式之二循序渐进式

此种网恋是最常见也是最贴近传统恋爱模式的，网络在此只是起着短暂的媒介作用，其一般步骤是：聊天——通 E—mail（这一步可跳过）——打电话——见面。参与其中的男士往往文才甚佳，电脑技术高超，但却相貌平平。则于适龄的女孩往往在恋爱问题上以貌取人，故此类男士平时几乎没有发挥自己优势的机会。利用网络先让对方了解自己美好的内心世界对他们而言不失为是一种好方法，所有的网恋方式中，也以此种方式成功率最高了。

形式之三急于求成式

此类网恋与循序渐进式最大的区别就在于跳过了双方互相了解的那一步。你常常会在聊天室见到这样的人，他们会一见就问你，“你是美女吗?”或者“出来见见面吗?”去除一些居心叵测的“聊天室色狼”们，此类急于求成的朋友大部分都属于生活中难以找到理想伴侣的“老大难”们。他们会以多次爱情失败的伤痛来让网妹们对其寄予同情，再加上他们超人的、面对拒绝依然不折不挠的耐性，仍是令不少单纯的或是上网不久的网妹乖乖出去见面。

形式之四寻求安慰式

此类网恋的主角大部分都早已有家有室，至少也有了固定的恋人，他们上网只是为了寻求一点与众不同的乐趣，希望在平淡的日常生活里，来一场既安全又浪漫的网上邂逅。一旦找到目标，他们会亲热地称对方为“老公”、“老婆”、“ddrling”、“baby”，然后公然地在网上热烈表白一番，并约定下次“见面”的时间，甚至送上若干朵电子玫瑰以博取芳心。这类人其实也深知网络只是个虚拟的空间，但由于没有搞婚外恋的勇气，所以隔着八千里路云和月的网恋已足够让他们目眩神迷了！

因为有网络，世界缩小了，人与人之间的距离也拉近了。

一张“情网”，网住了多少红男绿女。网络的神奇在于它是一个有血有肉看不见的隐形人。所有才会让一些人有自己醉生梦死的网恋。

这是一个渴望不断刷新的年代。青年女作家水果长篇新著《织千千个网》就是一个纯粹的爱情故事。

这本以网络生活为背景的小说，描写了一个25岁的美丽清纯的网络情感专栏女主持人钮扣，不安于人世的宿命，挣脱开现实生活里的各种“情”网，“逃离”到网上，准备开始过另一种逍遥自在的网络人生。然而好景不长，却在自以为是真的逃脱了爱情桎酷的情况下，在网上“认识”了一个比她大6岁的优秀男子罗韧。两个人在网上开始了一段不同凡俗的交往。她和他相识在BBS上，每天都要互通一封甚至两封E—mail，后来发展到偶尔通一次午夜电话。直到双方都提出要与对方见面，又因为一次又一次突如其来的意外，导致每次见面都宣告失败。她和他都渴望能够见到对方，让虚拟的美好变成现实。他们相约再见最后一次。等到见面之约时机成熟的那一天，她却在约会到来的前一刻，思虑再三终于还是主动放弃了这最后的一次“亲密接触”，因为她不愿粉碎这个自编自演的现代版“成人童话”，她选择了从网上消失的方式来结束这个没有结局的网络爱情故事，回归到了现实生活中。

小说中的女主角钮扣从现实生活中的“情”网陷入另一个虚拟的“情”网，当她和他爱的死去活来时，她又一次选择了逃避。水果说“网络是一个花花世界，也有人会把它看作是一块世外桃源。而在今天的我眼里，网络也是一个看不见的陷阱，这里有意想不到的事情发生。我选择网，纯粹是出于一种逃避。”

网络像是一张万能的面具，它可以冠面堂皇地让我们在现实与理想的世界里随心所欲地出入来来往往，乐此不疲。生活其实就是一张网，谁也挣脱不了的网。只是从一张无形的网逃离到另一张有形的网。

有人分析，网恋的出处是某些人为了在心理和精神上寻求一种意想不到的效果而产生的，他们把自己的性能力转化成语言能力强烈的表现出来，使自己有一种虚伪的满足感。网恋，是一棵开满鲜花的仙人掌，是一朵带刺的玫瑰。

水果的这部书的意义还不只是写一个网络爱情故事，她让我们看到更远一点的东西。爱情是人性里最为空洞美丽的一部分。钮扣和罗韧的网恋只是线索，或者叫平台，在上面还演绎着一个个是是非非的情缘。书中写到钮扣与纯真男孩尹超的初恋，与表姐的男朋友康的感情纠葛，与需要女人来激发灵感的陌生画家的性爱交往。从某种意义上，这部作品的容量，已远远超过一个所谓的网络爱情故事，而是白领丽人们的情感世界和生活方式的全方位展露，在高大的写字楼里，在灯红酒绿的歌厅迪厅，在不可动摇的男权主义阴影下，她们行色匆匆，像迷一样出现，像风一样流浪，像梦一样消失。她们在“网”上挣扎，又在“网”上生活。她们渴望爱情，却又逃避爱情，不相信爱情。水果的这部作品给我们这样的思考：在物欲横流、情欲倒流的今天，这个世界上还有爱吗?！我们还会相信爱吗?！我们还能获得爱吗?！

表达，向往，逃避。让爱情美好，又让爱情变形。虚拟和现实的转换，期待和失望的转移，绝望和等待的煎熬，最后是逃避和逃离，而生活依然在继续。水果几乎调动了她的生活体验的全部，来打造这部作品，构建了她爱情童话作品中绚烂的一笔。

女性的10条玉律

（1）你可以学着去喜欢他，甚至可以学着去爱他，但却不可学着去被他吸引。

（2）如果你让别人给你拍裸照，千万把这些裸照锁进自己的密箱，然后把钥匙挂在脖子上。

（3）要是一个男人膝盖上有疮痂，嘴要叼着牙签，或是臂上刺着一个女人的名字，千万不要真爱上这个男人。

（4）永远不要与你最好女友的前男友约会，不管时光过了多少年，也不管女友发誓百遍说她不在乎。

（5）你主动给男友打电话，但男友却从不先给你打，这当然会使你心生疑虑。你这样的主动打电话试探三次足够。

（6）如果你连男友的双亲还没见过，那就不要急着答应他的求婚要求。

（7）如果你真的不爱，切不可说“我爱你”。

（8）如果你拿不定主意该不该跟他外出散步，那就去；如果你拿不定主意该不该跟他去住所，那就别去。

（9）如相识后你期望他在屋里帮你忙，那就从一开始便这样期望并要求他。

（10）独身一人时，充分享受每分每秒的自由、随意与兴奋。

做知己，不做情人

有一位女作家讲了这样一个故事：

我敢说，如果没有他，我的年轻岁月会减少许多精彩的场景。

那一年他正在暨南大学读研究生，因为在报纸上读到一篇他喜欢的文章，便以读者的身份写信给我，说我的文章好像专为他“摇旗呐喊”。这是我在写作时万万料不到的结果。我回信告诉他，他的喜欢，于我而言也是一种鼓励。后来不知从哪一天开始，他的生涯中有了一点小小的变化都会告诉我，而我也会将我最新的亦苦亦甜的故事告诉他。谁也说不清到底是什么使得两个尚未相见的人能够遥遥地将心比心，以真换真。

多年之后的一个早晨，我意外地接到他的电话，他要来小城探望我。在约定的时间里，彼此没有任何标记，却确信自己能够在人海茫茫的街头认出对方。当两只曾经无数次地将对方的名字写在信封上的手终于握在一起时，万里心路浓缩为咫尺。初次相见，却如故友重逢般免去了客套，就那样面对面坐着海阔天空地畅谈。尽管属于我们的时间只有短短的两个小时，但两小时也可以丰富一段人生啊！临别，他提出送一份礼物给我。在一家商场的化妆品柜台前，他极有绅士风度地问：

“你喜欢香水吗?”在他含蓄的注视下，我的思绪开始纷纷乱乱。没有女孩不喜欢香水，只是，我已经接受了一位男孩送的香水，便不能再接受他送的香水了。他是一位很能吸引女孩的优秀男孩，如果说我对他没有一点好感，那是假话，但我知道我应该怎样处理这份好感。在经历过一番秘而不宣的内心挣扎之后，我镇定下来说：“就送一把梳子给我吧!”他在一瞬间的惊讶之后终于理解地点头。他花了1．8元买下一把象牙色的小梳子送给我。那把梳子于我而言绝对不止1．8元，它价值连城。

他走后，我在梳子上刻下当天的日期：1991年8月20日。我希望那把梳子能够永远地提醒我将友情与爱情梳理得清清楚楚。我相信他一定会明白我选择一把梳子的含义。果然，他来信说：让我们做永远的知己。在合上信的那一刻，我由衷地庆幸：没有爱情，我们依旧是朋友。

再相见已是一年之后。深秋时节，我到广州参加培训。那一天中午我没有任何预感，他突然出现在我的宿舍门口，我惊讶得不能言语。他灿烂地笑着：“你不认得我啦?”

他陪我逛广州的大街小巷。走着走着，他忽然停下来买了一包爆米花给我，我捧着那包爆米花，有一份暖意盈怀的感觉，不禁回忆起童年时在家乡吃爆米花的情景。他回过头来问我：“你在想什么?”我答：“想家。”他笑道：“特别地想念一个人，对不对?”我坦白地点点头，因为我确实对我的那位“牛郎”牵肠挂肚。然而，我这样在一位曾经倾慕过我的男孩面前提及我的恋人好像有点不近人情。我内疚地察看他的表情，他没有醋意，没有不快，依然带着微笑望着我。那一刻，我完完全全感动在他的微笑里，因为那微笑需要足够的风度与修养来支撑啊！这年头我已经见过太多因爱不成便生恨的男人，因而特别的敬佩他的气量。

晚餐时，他向我诉说了他作为一个异乡人在广东闯天下所要经历的种种挣扎与辛酸。他平时积压了太多的话无处诉说，面对我，他可以不设防。因为我早就对他说过：无论你是成功还是失败，我都会永远为你捧场。

尽管我们目前还不一定有绝对的大彻大悟，但毕竟已踏入人生的成熟之境，懂得把友谊永远当成友谊，懂得让宁静永远保持宁静。无缘做情人有缘做知己我们一样会感激命运。

我们有过一次诗意的散步。深秋的黄昏，珠江河畔是一派斜晖脉脉水悠悠的景象，一对对相拥相握的情侣与我们擦肩而过，一种浪漫气氛在我们周围弥漫着。我们正处在充满生命激情的青春年华；但我们懂得冷静。我们巧妙地避开了俗套，没有扯出爱情。这归功于我们那个默契的约定：做知己，不做情人。

岁月会为我们从容的脚步作证，为我们磊落的笑声作证，为我们宁静的心境作证。让我们将这份纤尘不染的情感延续下去，共同完成一个现实生活中成年人的童话。

一个女孩公开的情书

认识你以有一年多的时间了，如果 10 个月的时间能诞生一个新的生命，那么一年多的时间产生一段感情，也不足为奇吧？

常常问自己：我对你有情吗？如果有，是感情？友情？还是人情？

如果是人情，为何我脑海里时常会浮现你的微笑和轮廓？就像你以前说的一样，也许我们上辈子是冤家，今生就欠了对方一点什么？你也同样会有我这样的感觉么？我不知道答案，也许有，也许没有，也许……

如果是友情，为何我总在每一个深夜里凝视着天空，期待你的陪伴？喜欢我们在一起的感觉，虽然有时我很不讲理！其实不是，我觉得两个人在一起都不说话，也不开玩笑，好像很闷的样子？两个人吵吵架，拌拌嘴是别有一番乐趣的。不是么？我喜欢你抱我的感觉很温暖很舒服。我喜欢你吻我的感觉，很甜美很温柔。所以答案很明显，是感情的存在。

那么，感情的深和浅呢？是否构成爱情的条件？也许什么都不是，只是一时的新鲜刺激与好奇。试着回想你的身影，然后量一下脉搏。擂鼓似的心跳声却推翻了这种假设。

我好像爱上你了，如此而已。

这也是我为什么要和你分手的原因，我真的发觉我爱上了你，我怕受到伤害，更怕伤害到你的感情。我想把全部的感情压在你的身上，但是我觉得我不能，因为我们还是如此的年轻，还没有真正的接受到感情的考验，并不是说我对你的感情经不起考验，说句实在话，我可以为你付出我的一切。所以这时我才知道自己对你的感情已经超出了自己的想像。不能让这样的爱就此放手，我要勇敢地去爱，勇敢地去追求自己想要的感情，纵然有一天你会离我远去，那些爱会深藏在我内心深处，因为我不想在往后的岁月之中留下任何遗憾。

你不必很坚强，当你无力的垂下疲倦的眼帘的时候，我的怀抱是你最温柔的港湾；在你梦想破灭的日子，我会在最灿烂的微笑对你说：明天会更好；当所有的人都离你而去，我将是你最后的归宿。

在我需要的时候，你伸出你有力的手；在我失望的时候，你要可以让我在你的眼睛中看到生活的希望；在我流泪的时候，不必我做出示意，你就能抱紧我，在用你也许不太雄健但十分坚定的肩膀为我顶住那向我压下的满天乌云……这就是我要的爱，你真的负担不起。你不必许下永久的诺言，如果在我立足之处的其他地方发现了更使你心醉意迷的绿洲，我会默默为你祝福。如果我的爱已经成为你的包袱，那么，就到了我真正离开你的时候了。我会在泪眼模糊中，无言地目送你渐渐远去的身影。

我们之间，无论爱还是不爱，我都无怨无悔。我已拥有世界上最美丽的一瞬。

只要你知道“你值得我等待”。

如何令男人向你靠近

你有多久未曾享受过被男人围绕的滋味？只要多一点点勇气，生活里处处可以找到爱情的惊喜。该如何眉眼含春、嘴角带笑，才能让男人忍不住向你靠近？还记得第一次遇见心上人的情景吗？电梯间你俩不期而遇，在眼光交会的那一瞬，你突然觉得心头一阵小鹿乱撞，红晕浮上双颊，并且口干舌燥起来。下意识告诉你这是个会为你生命增添色彩的男人，于是你舔舔双唇，含情脉脉地看着他，漾出一个甜蜜笑容后甩头转身离开。你优雅地迈着步伐款摆曲线，可以感受到背后的他正以灼热眼光吐露倾慕。于是你知道自己的调情策略已大获全胜，为一段新恋情拉开美妙的序幕。

无论从两性关系或自我成长观点来看，卖弄风情不仅能带来乐趣，使生活凭添滋味，根据心理学家的分析，它更是人类与生俱来的驱动力。过去的研究相信调情过程是由男性主导。就像自然界里雄性对雌性求偶一般，男人在看到喜爱的女人之后，受内分泌趋动向她发出爱的邀请，企图在众多求爱者中拔得头筹，获得青睐。然而最新的研究却显示整个过程的掌握大权是操在女性手里。女性会对心仪的男性传递讯号，鼓励他对自己发动追求攻势。心理学家称这种动作为下意识的诱惑，其实就是一般所说的调情。

（1）肢体语言为恋情加温

肢体语言若运用巧妙，可以加速一段恋情的温度。当你与他独处，不妨以小动作增加两人的接触：适时轻拍他的手背表示赞同他的意见，轻抚他的头发，在他耳边细语，让你俩的膝头不时相触……。作家吴淡如说，最有效的调情方式仍是深情凝视与专心倾听。“深情地凝视对方，让他感觉在你眼中再没有其他人存在。”吴淡如如此建议。有许多女人误认为当感情步人稳定之后，就不再需要调情来增加情趣。其实适当的调情不仅可以使你俩重燃初识时的恋爱之火，更能够让他的性欲“起死回生”。

专家建议，以下几点调情守则适用于任何时刻与地点，而且效果都好得出乎人意料之外。

边深情凝视他，边伸舌轻舔上唇。将中指轻触芳唇，来回摩娑，好像在品尝他的手指那般甜蜜。

看过“第六感追缉令”吧！学学莎朗·史通的坐姿，双腿不断左右交叠，让“内在美”若隐若现，将他的情欲撩拨到最高点。

靠近他，让浑圆胸部轻轻触到他上臂，伸出手以手指滑过他的后颈背，足以在短短时间内使他的快感酥到骨子里。

打开洋装背后的第一颗扣子，然后请他帮你完成其余部分。待他完成后出其不

意地转身投进他怀里，给他甜蜜的赞赏。两人独处同行时，在他耳畔轻轻诉说对他的倾慕或赞美，甚至大胆说出惹火煽情的调情话，当你确定两人皆有意思更进一步时，包管他立刻兴奋起来。

（2）以退为进，踏出调情的第一步

有人认为，对于男人来说肉体上的亲密接触往往比在心理上了解“被需要”更能增强他的安全感。所以，适时地对伴侣调情，绝对能使恋情绽放出不一样的火花。调情能对恋情带来正面影响，不仅能抓住爱人的注意力，增加你俩的亲密度，让伴侣了解不仅他需要你，你也渴慕他的热情。如果你生性保守，想藉调情来使已呈疲乏的恋情起死回生却又无从下手，请记住适时展现柔弱，央求伴侣帮助是第一守则。有一女记者在事业上的表现有目共睹，但当她和伴侣独处时，却会提醒自己不要过于强悍，并在家务琐事上要求伴侣帮助，以满足男人“被需要”的优越感。“在丈夫面前我绝不亲手用开罐器开瓶，也不插手修车等粗重的工作，虽然我独立生活的能力绝不比他差。”她认为，在伴侣面前表现柔弱、要求帮助，能够增加彼此的生活情趣。

（3）借调情开发性自我

如何卖弄风情也有助于开发性自我，使你克服胆怯的个性，更能享受亲密关系。婚姻心理学家说，就某方面而言卖弄风情和表演有异曲同工之妙：都能使患者在短暂过程中暂时忘记拘谨的“本我”、久而久之就能使个性有很大改变。表面上看来，一个勇于开发性自我的女人性感、活泼、在两性互动中如鱼得水，而在生活层面上，她不仅更积极进取，遇上挫折与困难也比较能够克服。也许你会因自己没有傲人的胸围、身材不若 Cindy Crawford 喷火，又缺乏郝思嘉“小野猫”般的气质，所以从不觉得你有与男人调情的潜力。其实专家说，一位吸引人的调情者重点并不在于拥有美貌，而是展现自信与专注。专注的眼神与美好的仪态是最有效的调情手段。“细心观察，认清对方的需要，就是最令人无法抗拒的调情方式。”就两性相处来说、坦承自己的性需要。让伴侣了解如何取悦自己，才能让两人更快速到达感官愉悦的巅峰，是调情的功用所在。“让调情成为生活的一部分”并不是鼓励你做一支不甘寂寞的花蝴蝶，而是当你了解卖弄风情对于开发性自我、乃至于经营两性生活的重要性后，自然就会将它内化为个人特色的一部分。积极开发性自我能让你在两性关系上无往不利。因为男人永远不知道下一步你会带给他们什么样的惊喜。

心与身的出轨，你更在意哪个

他说——两者都很难接受。但若是轻微的精神出轨，还能接受。其实，很多时候我们看到很有吸引力的异性，很难让自己不在精神上出轨，这类的出轨，我称为轻微的精神出轨。至于肉体的出轨，我很难很难想象。

她说——男人要变了心，八百头老牛也拉不回来，不是有个作家说，世界上有

几样东西是失去了就永远也回不来的，比如过去了的时光，掉落的头发，割掉的器官……还有一样就是变了心的情人。如果只是肉体出轨，还可能是一时冲动或者一时糊涂，还有挽救的余地。

他说——留得住人留不住心有什么意思？我觉得精神出轨是比肉体出轨更可怕的一件事。我不愿意跟一个躯壳生活在一起，维持徒有其表的婚姻形式。

她说——两者都一样是死，只是怎么死的问题……若真的得选择，更不能忍受肉体出轨吧。因为对我来说有感情才会有 SEX，他如果把自己身子都交出去了，心也早交出去了。

他说——夫妻之间强求 100% 的爱没有必要，也不大可能。我太太只要有 70% 或者 80% 爱我，我觉得就可以了。同样的道理，我也只能用自己的 70% 或者 80% 来爱她。如果她除了我以外，情感生活是一片空白，那么，我可能会有点轻视她，至少，我觉得她不够丰富。

她说——Falling in love 比较容易原谅。我们生活的每一天，都会遇到很多 attractive 的人；而人，一般都欣赏漂亮美丽的人，所以 physical attraction 而导致精神上的出轨，还 OK。但，千万不能有肉体上的出轨，即使没有爱也不行！如果我知道他在肉体上出轨，他一定会死得很惨！

他说——精神出轨在每个人身上随时随地都可能发生。你敢保证你自己心中除了太太以外，再没有欣赏和喜爱的异性吗？我相信无论男女都会被不止一个异性吸引，而你最终只能跟一个人结婚。

她说——我有一个女友，丈夫很会赚钱，就是老不在家。她出去跳舞，有意跟别的男人结识，然后有过一夜情。她对这事完全无所谓，嘻嘻哈哈讲给我们几个好朋友听，对丈夫也没有内疚感，因为她爱的还是她丈夫，跟那人只是单纯的性，没有爱的。她把性和爱分得清清楚楚。所以，她也不介意她丈夫肉体上的出轨，只要她能确信她丈夫最爱的还是她。

他说——我跟我妻子说，我在外面做事，诱惑非常多，有时候还真怕自己把握不住自己。如果我真做了什么错事，希望她能拉我一把，原谅我一次，别让这个家轻易散了。作为交换，我也可以原谅她一次。她同意了。

她说——精神上的出轨比较难以接受，若我很爱他，他不再爱我了，我会很受不了的。肉体上的出轨，还可以原谅。

他说——我希望我的妻子出一次轨，精神上、肉体上都行。她好歹也是一大学毕业生，不知现在怎么就成了这样。不看书、不学习、对新鲜事物不感兴趣。每天除了烧饭、买菜、看电视、带孩子就没别的了。看到电视上的第三者就骂人家贱。你要想跟她谈点什么，感情生活上提点要求，保不准就翻脸说你心思活泛了，也想当“第三者”了。简直是封闭保守，一潭死水。我想着她要真出一次轨，也许还能把她这潭水搅搅活。

男人的一夜性与女人的一夜情

同样一个晚上、同在一张床上，这个夜晚男人称为“一夜性”，女人说是“一夜情”。

周末深夜，独自在 Pub 等朋友，索性先到吧台点了一杯 Long Island，等待的时候随意环顾四周，突然瞥见角落一个俊挺的脸庞，这男子也正盯着你看，脸上挂着友善而魅惑的微笑，你本能的以笑回应，赶紧移开视线，却清楚听见自己加快的心跳声。

几分钟后，服务生送上饮料，并比了手势告知那位刚刚与你四目相交的男子已经付了酒钱，抬头望去，他熟练地隔空向你举杯示意，又送上一个足以让冰霜瞬间融化的灿烂笑容。你当然知道他的意图何在，也暗自窃喜自己仍有迷人魅力。

而且奇怪的是，并不像以往会感到排斥与防卫，反而感到欣喜，你躲避他的眼神，却开始想像他说话的语调，想像他亲抚你的眉心和嘴角，想像依靠在他裸露胸膛的感觉，想像着……停不住脑中闪跃而出的画面。突然，一个身影靠近，是他！他以看似认真的双眼瞅着你，温柔低缓地问：“一个人吗？”

这时你会怎么做？请诚实回答！

这是许多男女发生一夜情的标准开场之一，如同所有事件的发生，一夜情也得符合“天时、地利、人和”的条件。时间通常在夜晚，人变得比较感性而且脆弱；地点通常是容易让人松懈的场所，音乐、酒、烟雾弥漫、灯光昏暗是必备的催情道具和场景；再加上两个看对眼而且不多思虑的男女，就够了。姑且不论一夜情的安全性和道德性，这样的邂逅方式满足了许多女性对浪漫的期待。何况生活已经太平淡无味，好不容易有电影情节在真实生活中上演，怎么可以轻易错过饰演女主角的大好机会呢?!

你有过一夜情吗？

如果有，你现在是怀念多还是懊恼多？如果没有，你是否曾经渴望？这个问题不需要问大部分以下半身思考的男人，数据显示只要有机会又不会惹上麻烦，90%以上的男人对于一夜情总是来者不拒、乐此不疲，而且对于男人而言，这游戏无非是为了性，所以应该改称“一夜性”比较符合实情。但是同一档事对于女人的意义可就不同，女人抱着期待，一种对浪漫情怀的渴求，以及亲密伴侣的寻觅，所以即使初识不到一小时，跟着感觉走的女人也就难以抗拒而冒险尝试了。

游戏之后，危险才要开始。

这城市每天上映无数一夜情的戏剧，也要有无数女主角才得以开演。只想知道当戏剧落幕，温热的体温逐渐冷却，两个赤裸相见的陌生人各自着装挥别后，还能留下些什么？美丽的回忆，少有可能；败‘性’而归，非常可能；更加空虚，太有

可能；遇见披着羊皮的变态，可怕的可能；精子和卵子不慎相遇在子宫，不幸的可能；性病缠身、性命危急，不是不可能！算一算，这游戏还真是高风险啊！

嘿，你的选择是什么？

一夜情，我们如何抉择？

今天，在两性情感领域里存在着一种快餐式的男女两性关系——一夜情（One Night Stand）。通常而言，一夜情是偶发的性行为，通常仅只一次，也可能是有限的两三次，强调双方均基于性欲求的特点，拒绝感情与责任，通常发生在并不熟悉的人之间。

一夜情在一些人的眼中可以用“一夜性”来替代。因为这一夜过后，对于绝大多数人而言是一切都成过往，什么也没剩下，就连前一天晚上所使用的名字、电话都极有可能是假的，第二天更是形同陌路。有过来人说“我不会拒绝一夜情，但希望从此以后千万别在街上遇到”。有时一夜情也被称做“艳遇”，以显示其没有爱情介入的特性。追求一夜情的人，也正是看重了这一点。社会主流对一夜情持贬斥态度，甚至视之为流氓行径，同样因为它的无爱特点。

在E时代，找个一夜情的伴侣也并不是什么难事，不少聊天室都趴着有这样需求的人，有男有女，人们不再将这当做一件非常不道德的事，也说不上什么作风问题，只是一种欲求，一种人性的欲求。

过去很多人讨论过一见钟情，这也曾是受到主流社会质疑的一种感情，其中不乏一定的合理性。我们每个人都在自己的成长过程中，于头脑中慢慢形成了关于理想异性的形象，一见钟情不过是与头脑中的影像重叠的那个人突然意外出现罢了。

一见钟情产生的结果可能是两情相悦，也可能是分道扬镳，而一夜情可选择的余地似乎只有分手。所以一夜情不是一见钟意继而交往，而是钟意、表达、分离，一切如涨潮退潮，来得快去得也快。

现在一夜情几乎成为公认的纯肉体关系的代名词，但也有人提出，这种露水一般的情缘中有一点是不能忽视的，这毕竟不是一种交易关系，有人说，如果没有什么可值得吸引的条件，而干脆是直奔主题，那么这一夜情还是干脆叫做“一夜性”。这一个“情”字就召示了某些微妙的情怀。

我们在这里谈论这个话题，并不是想对一夜情发表什么意见。对这个听起来不新鲜但做起来还是有点顾虑的事情，每个人都会在心里偷偷思量一下，对吧？

下面有一段一个女人的自白：

作为女人，我也有着一样需要和激情。而那晚，可以选择的只有第三者和一夜情两种方式。

虽然我不想再有遗憾，可是，他已经属于另一女人，我怎能做第三者？我有一

个青梅竹马的男朋友，我们在 17 岁那年开始恋爱。5 年后，一场事故使他离开了我。整整 5 年的相知相恋，我不知道在这个世上，还有谁会像他那样爱我？

我一直生活在对他的回忆里，过了一年又一年，没有感情，也没有欲望。我一生中最后悔的一件事就是，有一次，我们激情荡漾时，我拒绝了他的更进一步的要求，没想到却成了永生的遗憾。

在我 27 岁那一年，鸿出现了。当时我以为自己眼花了，他们是那样的相似。鸿是我的新上司，与他在同一个办公室里出人，经常让我痛苦地想起初恋的情人。鸿对我也很照顾，有时候加班，他会请我一起吃饭，但每次我都怕自己情难自禁而拒绝他。没想到反而引起了他的更加关注。

我知道，在男人眼里，我是那种有吸引力的女人。鸿也对我有好感，很多时候，我多么希望鸿就在我的身边。但是，谁都知道，鸿是有家庭的人，他的太太和 3 岁的女儿都在外地。

那天下班后，我一个人留在办公室。我想静静地想一想，彻底从过去中走出来，从此以后，开始新的生活。没有想到，鸿回办公室了，看到泪眼婆娑的我，他轻轻走过来，抱住我，安抚我。那时候，一个感觉似曾相识的拥抱，给了我莫大的安慰，我抱紧了他。也许是因为爱，也许是因为鸿是一个离开太太很久的男人，他开始狂热地吻我。

虽然我不想再有遗憾，可是，他已经属于另一女人，我怎能做第三者？是鸿让我重新找回了做女人的感觉。然而，我还是离开了，我不想因为自私而伤害到另一个女人。这世上，能够做夫妻是最大缘份。

走在冷风的街头，我想，也是走出过去的那段感情的时候了，一个 27 岁的女人，我不能再浪费青春了。

我走进一家灯火闪烁的酒吧，一口气喝下了好几杯红酒，在我还要喝下去的时候，一个男人走过来，抢走了我的酒杯。那是一张很英俊的脸，他好心问我，要不要给我的朋友打电话。见我没有反应，就问我，要不要他送我回家。于是我就上了他的车，我看得出他并不是坏人。我问他，我不想一个人呆，可不可以跟他一起回家。就这样，我结束了自己漫长而又惨烈的少女生活。这个人不是鸿，而是一个我不认识的男人。当我一个人走出他的家门时，我心中并无太多感想。一切都应该有个结束和开始吧。

作为女人，我也有着一样需要和激情，这么多年，也渴望有美好正常的情感，而那晚可以选的却只有第三者和一夜情两种方式。

也许，我可能很快就会忘记那个陌生的男人。但是，不知道他是通过什么途径找到了我，当看着他抱着一束花站在我的写字楼下时，新的生活真的开始了。

我没有选择去做第三者，我应该不算是坏女人。

新分居时代：天天相恋，但不必天天相见

（1）从同居到分居

几十年前的性解放从欧美漫延至整个世界，产生了整整一代只愿“同居”不愿领取婚姻执照的雅皮男女。

爱情当然是世间最最不可扼制的事物之一，为了示爱，还没有正式结婚就已经急急地搬出去同住，许多人或许并没有完整地看过张艾嘉执导并主演的那部旧片《新同居时代》，但对它的名字却记忆犹新。汤惠与先生是在国外留学时的校友，由于同是来自江南水乡，又彼此情投意合，他们感情进展得极其顺利。最初搬到一起本是为了节省租金和其他开支，如果不是两人最后决定回国定居，恐怕永远也不会有空去领取那张薄薄的婚姻执照。提到注册结婚，汤惠笑着说：“那时候登记结婚，再煞有介事地办个婚宴，好像只是为了让双方的父母放心，不再有其他理由。”回到国内后，两个人发现在事业的选择上或多或少总有些不同意见，渐渐地，先生开办了自己的公司，而汤惠则进入一家知名跨国公司，迈入朝九晚五的行列。“开始也没想太多，他那时领着几个技术人员做调研，常常工作到半夜，开始怕影响我休息就住在办公室，后来干脆在那边租了间公寓就把东西搬过去。这个项目做了将近一年，我们周末见面的时候老觉得又回到恋爱那会儿，久违的浪漫的感觉又回来了。项目结束的时候，我们同时发觉，两个人的生活原来并不仅仅是一块儿过日子，这样经营的婚姻居然更好，因为两个人的两个世界并不矛盾，反而更丰富了……我们就这样开始了正式‘分居’。”

（2）因为分开而更长久

打电话给小倩的朋友第一句话常常会用“在哪个家呢？”作为开头。可见，有不止一个家，已经成为她的一个特征。小倩画漫画，先生做雕塑，两个职业关系密切又有明显差异，就如同他们的婚后生活。两个人已经不记得是什么时候结婚，对外一致的口径是“虽然在一起有10多年了，浓情蜜意却始终如一。”如他们所说，两个家都温馨舒适，其中一个略为简单，是小倩婚前的工作室兼闺房，结婚时，朋友们劝他们“两好合一好”得了，小倩坚决不同意，她梦想中的婚姻仍要有自己独立的空间、思维和生活。现在，她终于过上了“两个人亲密又有距离，相知又相对独立”的新式婚姻生活，她认为这样的婚姻才能更长更久，永葆新鲜。

与公公婆婆同住在北京城一个四合院里的王君也是一个“分居”实践者。想起因分居而挽救的幸福，她自己也有些不可置信，最后的结语是：“婚姻太脆弱，禁不起一丝一毫的震颤，哪怕是高雅音乐。”王君爱静，先生却偏偏对音乐发烧得厉害，他不但拥有一套完整的高级音响，还从不放过任何居家的日子，让小四合院安静的黄昏充斥着排山倒海般的马勒交响曲。“他也不是不为我和老人家着想，只是

太发烧。这么一个有着小鸟和老槐树的小院，本来应该是一个最像家的家。可就为了他的发烧，我不知有多少委屈。”聪明的先生后来想出一个办法，在同一个小区的另一隅安置下自己的“听音室”，太太和老父老母也就不会有太多意见了。现在，每周三王君会到先生的小家约会，享受属于两个人的快乐时光，而周末先生再回小院享受天伦之乐，一家人多了体谅，也更懂得了珍惜。从亲密的同居到理智地分居，许多实施分居计划的夫妻发现了分开的种种优势，对婚姻关系有了更切身的体会。

“两情若是久长时，又岂在朝朝暮暮”

如同中国古代诗人早已预见的，分居拉开了婚姻双方的距离，减少了厌倦的可能性。小别之后的欢聚反而会使夫妻关系更加浓情似火，远胜于两人终日厮守一处，看着日子一天天地黯淡和平凡下去。

“分久见人心”

实行分而居之的婚姻模式，夫妇双方无论是在经济上还是在心理上，一方被另一方依附的可能都会降低。排除掉物质上的依赖因素，爱情之花反而可以显得更纯更美。

“分久必合，合久必分”

为什么有那么多纸婚离异人士？还不是因腻生厌。谁都很难做到真正迁就对方的习惯和作息时间，人为制造一些分离，既可完整地保留自己的空间，又是新一轮热恋的开始。

（3）分开，是形式还是尝试

其实，分居的定义不仅仅局限在居室的相对独立，更反映了更深层次的婚姻关系内涵。分室而居只是一种表面现象，细细研究，心理问题专家发现，主动实施分居的夫妻们正是因为思想独立开明，彼此相互信任，不再需要用距离来粘合和拉近夫妻关系，才想出如此新式婚姻来尝尝滋味。这些分居者通常具有如下特征：思想独立，不注重婚姻形式，只追求婚姻质量和内涵，不希望在思想上依附对方。空间独立，有各自的独立住所，依自己的喜好设计和布置，适当时候也会参考配偶的意见。经济独立，拥有各自的事业和可维持自己生活的独立的银行户头，但夫妻一般会在银行设立联名户头。社交独立，拥有自己广泛的社交圈和朋友，不会因婚姻而放弃。

在人们日益注重人际交往的今天，注重生活内容和质量、适当维持距离也被引入婚姻的相处艺术。城市中的女人与男人正在试图总结出这样一种崭新的婚姻关系。这很大程度上要归功于职业女性们，她们不再因婚姻而放弃自我或放弃工作，作为家或者男人的附属品出现，而实现真正意义上的平等；庆幸的是，男人们也伸出了理解之手。在双方的努力下组成大社会的小家庭延伸出更广阔的意义。

当然，尝试以分居形式体验婚姻生活的人们还不具有普遍性，而也仅限于尝试，但他们却就在这聚与散之间更理解了家庭生活的意义，懂得婚姻相处的技巧，

也获得了与他人不同的体验。它让人想到许久之前台湾歌手黄舒骏的一首老歌中描述的幸福理想：我们要天天相恋，但不要天天相见，要有共同生活经验，但不要共同的房间，你可与别人约会，但不要让我发现，我偶尔也会出轨，但保证心在你这边……我们都喜新厌旧，我们都欲望太多。